တစ် + တစ် = သုံး

ONE PLUS ONE EQUALS THREE

A MASTERCLASS IN CREATIVE THINKING

သူမတူတဲ့ ဖန်တီးခြင်း

DAVE TROTT

ချမ်းမြေ့ဝင်း ဘာသာပြန်သည်

တစ် + တစ် = သုံး

ONE PLUS ONE EQUALS THREE

A MASTERCLASS IN CREATIVE THINKING

By

DAVE TROTT

ချမ်းမြေ့ဝင်း ဘာသာပြန်သည်

ဇာတ်မြစ်

စာအုပ်ထုတ်ဝေရေး

EPUB By Whisper of Words

About Us

ကျွန်တော်တို့အဖွဲ့သည် မြန်မာနိုင်ငံအတွင်းက e-Books Reader အသုံးပြုသူများနှင့် Digital Devices တွေမှာ စာဖတ်သူများ အတွက် မြန်မာစာအုပ်များကို ဖတ်ရှုနိုင်စေရန် ကူညီပေးဖို့ ရည်ရွယ် ဖွဲ့စည်းထားသော အဖွဲ့ ဖြစ်ပါသည်။

တိုးတက်လာသော နည်းပညာများအရ e-books Reader အသုံးပြုသူများလည်း များပြားလာပြီ ဖြစ်သော်လည်း နိုင်ငံတွင်းမှတော့ e-books Reader အသုံးပြုသူများ အတွက် မြန်မာစာအုပ် ဖတ်ရှုနိုင်ရန် အလွန် ခက်ခဲလျက်ရှိသည်။

ထို့ပြင်လက်ရှိမှာလည်း မြန်မာစာအုပ်များကို Digital နည်းဖြင့် ဖြန့်ဝေမှု လုံးဝ မရှိသလောက် ဖြစ်သည်။

ထိုအခက်ခဲများကိုကျနော်တို့တတ်နိုင်သည့်ဘက်မှကူညီပေးနိုင်ရန် ရည်ရွယ်ပြီး ပြုလုပ်ထားခြင်းဖြစ်ပါသည်။

မူပိုင်ခွင့် ချိုးဖေါက်ပြီး ကိုယ်ကျိုးအတွက်
လုံးဝ (လုံးဝ) အသုံးမပြုပါ။

"စာရေးဆရာများနှင့် စာပေထုတ်လုပ်ရေးများသို့ ပန်ကြားချက်"

စာပေထုတ်ဝေသူတို့နှင့် ဆရာ၊ ဆရာမများ အနေဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံအတွင်းက e-Books Market အတွက်ကိုလည်း ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်ရန် အကြံပြုလိုပါသည်။ eBooks Digital Market ဟာ မြန်မာနိုင်ငံမှာ ကြီးမားစွာ ရှိနေပါပြီ။

Digital Product ဖြစ်သည့်အတွက် ဆရာ၊ ဆရာမများ အတွက်လည်း ပိုမိုအကျိုးများပါသည်။

ကျွန်ုပ်တို့ ယခုကဲ့သို မူပိုင်ခွင့် ချိုးဖေါက်နေမှုများကိုလည်း လိုအပ်ချက်အရဟု နားလည် ခွင့်လွှတ်ပေးပြီး စာချစ်သူ၊ စာဖတ်သူများ ဆီသို့ တစ်နည်းနည်းနှင့် ပို့ပေးနေသည်ဟု နားလည် ပေးကြပါရန် ပန်ကြား တောင်းဆိုအပ်ပါသည်။

“စာဖတ်သူများသို့ ပန်ကြားချက်”

စာဖတ်သူများသို့ ပန်ကြားလိုသည်မှာ eBook ဖတ်ပြီးလို့ “ကြိုက်နှစ်သက်တယ်” စာရေးသူများအား “အသိမှတ် ပြုသင့်တယ်” လို့ ယူဆပြီး ဖတ်ပြီးသွားလျှင်တောင် လက်လှမ်းမှီပါက မူရင်းစာအုပ်ကို ဝယ်ယူ အားပေးကြပါ။

စာအုပ်များဝယ်ယူမှု မရှိလျှင် မိမိကြိုက်သော ဆရာ၊ ဆရာမတို့ နောက်ထပ် နောက်ထပ်သော ဖန်တီးမှုတို့ ပြုလုပ်ရန် ခက်ခဲပါလိမ့်မည်။ ထိုအခါ စာချစ်သူ၊ စာဖတ်သူများနှင့် မြန်မာနိုင်ငံ စာပေလောက အတွက် အနာဂတ် ကလေးငယ်များ အတွက် များစွာ နစ်နာကြပါလိမ့်မည်။

ကျွန်တော်တို့ အဖွဲ့သားများဆိုလျှင်လည်း (Ebook ရှိလျှင်) Ebook များ ကို အဓိက ဖတ်ကြပါသည်။

ပြီးလျှင် စာရေးဆရာတို့အား “အသိမှတ်ပြုသောအားဖြင့်” တစ်ခုတည်းကို ရည်ရွယ်ပြီး စာအုပ် ဝယ်လိုက်တာတွေ များစွာရှိပါသည်။

ထို့ကြောင့် လက်လှမ်းမှီပါက မိမိကြိုက်နှစ်သက်သော ဆရာ၊ ဆရာမတို့၏ မူရင်းစာအုပ်များကို ဝယ်ယူ အားပေးကြဖို့ တိုက်တွန်းပါသည်။

အခကြေးငွေဖြင့် ရောင်းချခြင်း မပြုရ

အကယ်၍ ဤ E-Book စာအုပ်အတွက် အဖိုးအခ တစ်စုံတစ်ရာ ပေးခဲ့ပြီး ရခဲ့သည် ရှိသော် ဂျင်းထည့်ခံရပြီ မှတ်ပါ။

WHISPER of WORDS

မာတိကာ

ဘာသာပြန်သူ၏ အမှာ
၁+၁=၃ ဖြစ်ရတဲ့အကြောင်းရင်း
အပိုင်း(၁)
အရှက်ကွဲရတာဟာ နောင်တ ရနေရတာ လောက်တော့ မဆိုးဘူး
အပိုင်း (၂)
ရွေးချယ်ခြင်း ဗိသုကာ
အပိုင်း (၃)
အချက်အလက်တွေထက် ရည်ရွယ်ချက်က ပိုအရေးကြီးတယ်
အပိုင်း (၄)
အချိန်နဲ့ နေရာ
အပိုင်း (၅)
ဒုက္ခ ဆိုတဲ့ ဆုလာဘ်
အပိုင်း (၆)
မသိခြင်းရဲ့ တန်ဖိုး
အပိုင်း (၇)
မေးခွန်းကို ပြန်မေးခွန်းထုတ်ခြင်း
အပိုင်း (၈)
ယုံကြည်မှုနဲ့ အမှန်တရား
အပိုင်း (၉)
မသပ်ရပ်တဲ့ ဖန်တီးခြင်း

ဘာသာပြန်သူ၏ အမှာ

တစ်+တစ်=သုံး စာအုပ်ဟာ ဘယ်လို စာအုပ်မျိုးလဲ။

ဒီစာအုပ်ဟာ အင်မတန် ကျစ်လစ်ပေါ့ပါးတဲ့ စာအုပ်တစ်အုပ်။

ဖောက်ထွက် ဖန်တီးနိုင်စွမ်းရည်ကို လှုံ့ဆော်ပေးနိုင်တဲ့ စာအုပ်။

ဒါပေမယ့် သီအိုရီတွေ၊ ဥပဒေသတွေပါတဲ့ စာအုပ်တော့ မဟုတ်ဘူး။ ဖန်တီး တီထွင်နိုင်စွမ်းရည်ကို အထိရောက်ဆုံး အသုံးချသွားခဲ့တဲ့ လူတွေရဲ့ ဇာတ်လမ်းတွေကို စုပေါင်းထားတဲ့ စာအုပ်ပါ။

ဇာတ်လမ်းတိုတွေချည်း စုစည်းထားတာ ဖြစ်တဲ့အတွက် တစ်ရက်ကို တစ်ပုဒ်ပဲ ဖတ်မလား၊ ဖတ်လို့ရတယ်။ တစ်ထိုင်တည်း တစ်အုပ်လုံး ဖတ်ချင်သလား၊ အဆင်ပြေတယ်။ ဖွဲ့နွဲ့ ကဗျာဆန်နေတာတွေ သိပ်မပါဘူး။ နယ်ပယ်ပေါင်းစုံက အဖြစ်အပျက် ပေါင်းစုံကို ခပ်ပြတ်ပြတ် လေသံ၊ ခပ်တိုတို ရေးဖွဲ့ပုံတွေနဲ့ ပြောပြထားတာပါပဲ။

ဘာသာပြန်သူ ကျွန်တော် ကိုယ်တိုင်ကလည်း ဖန်တီးမှု နယ်ပယ်ထဲမှာ အချိန် အတော်ကြာ ကျင်လည်ခဲ့သူ တစ်ယောက်။ ရုပ်ရှင် ဇာတ်ညွှန်းတွေ ရေးခဲ့ဖူးတယ်။ ဗွီဒီယို ဇာတ်လမ်းတွေ တည်းဖြတ်ခဲ့ဖူးတယ်။ ပိုစတာ ဒီဇိုင်း၊ ကြော်ငြာ ဒီဇိုင်းတွေ အများကြီး ဆွဲခဲ့ဖူးတယ်။ အခု စာရေးခြင်း အလုပ်နဲ့ အသက်မွေးတော့လည်း ဖန်တီးမှုနဲ့ အဆက်မပြတ် ထိတွေ့နေရဆဲပဲ။ ဒီတော့ ဒီစာအုပ်ကို ဘာသာပြန် ထုတ်ဝေခွင့်ရတာ ကျွန်တော် ပျော်တယ်။

ဒီစာအုပ်ရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က ရှင်းပါတယ်။ နေရာစုံ၊ အဖြစ်အပျက် ပေါင်းစုံကို စာဖတ်သူတွေနဲ့ ရင်းနှီး စေချင်တယ်။ ကိုယ်နဲ့ မဆိုင်တဲ့ နယ်ပယ်တွေကို လေ့လာမှ တီထွင် ဖန်တီးနိုင်စွမ်းလည်း တိုးတက်လာမယ်လို့ မူရင်း စာရေးသူက ယုံကြည်တယ်။

ဒီစာအုပ်ကို ဖတ်ပြီးတဲ့အခါ စာဖတ်သူရဲ့ ဦးနှောက်ထဲက ဖန်တီးခြင်းနဲ့ သက်ဆိုင်တဲ့ ကလာပ်စည်းတွေ ပိုမို အသက်ဝင်လာမယ်လို့ ကျွန်တော် မျှော်လင့်ပါတယ်။

ချမ်းမြေ့ဝင်း (၂၀၂၀ ပြည့်နှစ်၊ ဒီဇင်ဘာလ)

၁+၁=၃ ဖြစ်ရတဲ့အကြောင်းရင်း

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အနည်းငယ်ကပေါ့။

စတိဗ်ဂျော့ (Steve Jobs) ရဲ့ အင်တာဗျူး ဆောင်းပါး တစ်ခုကို ကျွန်တော် ဖတ်လိုက်ရတယ်။

စတိဗ်ဂျော့က ပြောတယ်၊ အိုင်ဒီယာ အသစ် မှန်သမျှဟာ.. ရှိပြီးသား စိတ်ကူးအဟောင်းတွေကို ပြန်လည် ပေါင်းစည်းထားတာပဲတဲ့။

ဒီလို စိတ်ကူး အဟောင်းတွေကို အသစ်ဖြစ်အောင် ပေါင်းစည်းဖို့ ဆိုရင် အဲဒီ စိတ်ကူးတွေကြားက ဆက်နွှယ်မှုကို မြင်တတ်ဖို့ လိုတယ်။ မြင်တတ်တဲ့သူတွေက သာမန်လူတွေထက် တီထွင်ဖန်တီးဉာဏ် ပိုကောင်းလာတာပဲ။

သူတို့က အိုင်ဒီယာ တစ်ခုနဲ့ တစ်ခုကြားက ချိတ်ဆက်မှုတွေကို မြင်တတ်ရုံသာမက ဒီ အိုင်ဒီယာတွေကို ဘယ်လို ဘယ်ပုံထပ်ပေါင်းစည်းမယ်၊ ဘယ်လို အိုင်ဒီယာ အသစ်မျိုးတွေ ထပ်ထုတ်လို့ ရနိုင်မယ် .. ဆိုတာကိုလည်း နားလည် ကြတယ်။

သူတို့ ဘာလို့ ဒီလို မြင်တတ်ကြသလဲ။ ရှင်းပါတယ်၊ သူတို့က သာမန် လူတွေထက် အတွေ့အကြုံ ပိုများတယ်။ ဒါမှမဟုတ် အဲဒီ အတွေ့ အကြုံတွေ အကြောင်းကို ပိုပြီး ကြားဖူးနားဝရှိတယ်။

စတိဗ်ဂျော့က ဆက်ပြောတယ် ... အခုခေတ်ရဲ့ ‘တီထွင်ဖန်တီးမှု’ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ အဓိက ကြုံနေရတာလည်း အဲဒီ ပြဿနာပဲတဲ့။

လူ တော်တော်များများမှာ အတွေ့အကြုံတွေ အစုံအလင် မရှိဘူး။

အရမ်းသိတဲ့၊ တတ်တဲ့ သူတွေတော့ ရှိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် နယ်ပယ် တစ်ခုမှာပဲ တစ်ဖက်ကမ်းခပ်အောင် သိနေကြတာ။

ဒီတော့ စိတ်ကူး တစ်ခုနဲ့ တစ်ခုကြားက ဆက်နွှယ်မှုတွေကို တော် ရုံနဲ့ မမြင်တတ်တော့ဘူး။

သူတို့ရဲ့ အိုင်ဒီယာတွေကလည်း သမားရိုးကျ တည့်တည့်ကြီးတွေ ဖြစ်လာကြရော။

ကားလ်အယ်လီ (Carl Aly) ဆိုတဲ့သူက ကြော်ငြာလောကမှာ ဆိုရင် အတော်ဆုံး လူတွေထဲက တစ်ယောက်လို့ ပြောလို့ရတယ်။

အယ်လီက ပြောဖူးတယ်၊ ဖန်တီးဉာဏ် ထက်မြက်တဲ့ သူတွေဟာ နယ်ပယ်အားလုံးကို နှံ့နှံ့စပ်စပ် သိချင်ကြတယ်။ နားလည်ချင်ကြတယ်။ ရှေးသမိုင်း အကြောင်းတွေပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ ၁၉ ရာစု ဂဏန်းသင်္ချာ အကြောင်းပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ ခေတ်သစ်ကုန်စည် ထုတ်လုပ်ရေးနဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့ပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ ဇာပန်းထိုးတဲ့ ပညာနဲ့ ပတ်သက်တာပဲ ဖြစ်ဖြစ်.. ဘာမဆို ကြားဖူးနားဝ ရှိချင်တယ်။ တီးမိခေါက်မိ ရှိချင်တယ်။

ဘာလို့လဲဆိုတော့ တစ်နေ့နေ့ တစ်ချိန်ချိန်မှာ ဒီ အသိဉာဏ်တွေက အသုံးဝင်လာနိုင်တယ်။

နောက် ၆ မိနစ်အတွင်းမှာ အသုံးဝင်လာနိုင်သလို.. နောင် ၆ နှစ်လောက်ကြာမှ အသုံးဝင်လာတာလည်း ဖြစ်နိုင်တယ်..။ တစ်ကွေ့မဟုတ် တစ်ကွေ့တော့ ဒီဗဟုသုတတွေကို ပြန်အသုံးချလို့ ရမှာပဲဆိုတာ သူတို့က နားလည်တယ်။

အိန္ဒိယလူမျိုး သင်္ချာ ပရော်ဖက်ဆာ တစ်ယောက်ရဲ့ စာအုပ်ထဲမှာလည်း ဒီလို သဘောမျိုးပဲ ခပ်ဆင်ဆင် ရေးထားတယ်။

အဲဒီ သင်္ချာပရော်ဖက်ဆာ အမျိုးသမီးက ပြောတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဦးနှောက်ကို အပြည့်အဝ အသုံးချနိုင်ဖို့အတွက် နည်းလမ်းတွေ ရှိတယ်။

ဒါပေမယ့် သမားရိုးကျ နည်းလမ်းတွေနဲ့တော့ မရဘူး။

တကယ်က ပြောင်းပြန်။

သူ့နည်းလမ်းရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်ဟာလည်း အိုင်ဒီယာတွေ ကြားက ဆက်နွယ်မှုတွေပေါ်မှာပဲ အခြေခံထားတာပဲ။

ပုံမှန် အတိုင်းဆိုရင် လူတော်တော်များများဟာ ကိုယ်ဝါသနာပါတဲ့ နယ်ပယ်နဲ့ ပတ်သက်တာတွေကိုပဲ ဖိပြီး လေ့လာကြတယ်။

ဒါပေမယ့် အဲဒီ ပရော်ဖက်ဆာက ရှင်းပြတယ်၊ ဒီလို တစ်လမ်းတည်း လေ့လာနေတာဟာ ဦးနှောက်ကို အပြည့်အဝ အသုံးချရာ မရောက်ဘူး။

သိပြီးသား အရာတွေနဲ့ သိပ်မကွာတဲ့ အချက် အလက် တွေကိုပဲ ဦးနှောက်ထဲ ထပ်သိပ်ထည့်နေသလို ဖြစ်နေတာကိုး။

စောစောကပြောခဲ့သလိုပဲ.. အိုင်ဒီယာ အသစ်ဆိုတာ အိုင်ဒီယာ အဟောင်းတွေကို စုပေါင်းပြင်ဆင်ထားတာ။ အိုင်ဒီယာ အဟောင်းတွေကြားက ဆက်နွယ်မှုတွေကို ရှာနိုင်လေလေ .. စိတ်ကူးအသစ်တွေ ဖန်တီးနိုင်လေလေ။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဦးနှောက် တကယ်ဖွံ့ဖြိုးလာဖို့ဆိုရင် ကိုယ် စိတ်မဝင်စားတဲ့ နယ်ပယ်တွေက ဘာတွေလဲ ဆိုတာကို သိရမယ်။

ပြီးရင် အဲဒီနယ်ပယ်တွေကို လေ့လာရမယ်။

ဒါဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ သိနှင့်ပြီးသား ဗဟုသုတအိုးထဲကို မသိသေးတဲ့ စိတ်ကူးအသစ်တွေ ထပ်ထည့်လို့ ရမယ်။ စိတ်ကူးတွေကြားက ဆက်နွယ်မှု အတိုင်းအတာဟာလည်း အဆပေါင်း များစွာ တိုးလာမယ်။

အရင်လို သမားရိုးကျ အတွေးတွေ မဟုတ်တော့ဘဲ ဆန်းသစ်တဲ့ အတွေးအခေါ်တွေ မွေးဖွားလာမယ်။ ကိုယ်ထင်မထားတဲ့ စိတ်ကူးတွေ ခေါင်းထဲ ရောက်လာမယ်။

ဆက်နွယ်မှု မှန်သမျှဟာ.. အသစ်တွေ ဖြစ်လာတော့မယ်။ ကိုယ် သိပြီးသားနဲ့ မသိသေးတဲ့ အဆန်းတကြယ်တွေ ပူးပေါင်းသွားတော့မယ်။

ဒီတော့ ခြုံပြောရရင် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ တီထွင်နိုင်မှု စွမ်းရည်ဆိုတာ ဆက်နွယ်မှုအသစ်တွေ ဘယ်လောက်များများ ဖန်တီးနိုင်သလဲ ဆိုတဲ့ အရည်အချင်းနဲ့ တိုက်ရိုက် အချိုးကျနေတယ်။

ဒီအရည်အချင်းကို ရဖို့ဆိုတာ ကိုယ်မသိ နားမလည်တဲ့ နယ်ပယ်တွေကို ဘယ်လောက် လေ့လာနိုင်သလဲ ဆိုတာနဲ့ သက်ဆိုင်တယ်။

ဒီစာအုပ်ရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကလည်း အဲဒါပါပဲ။

စနစ်ဟောင်း အရ ဆိုရင် ၁+၁ = ၂

ထထထ

အပိုင်း(၁)

အရှက်ကွဲရတာဟာ နောင်တ ရနေရတာ လောက်တော့ မဆိုးဘူး

မရှိတဲ့ အရာတွေထက် ရှိနေတဲ့ အရာတွေက ပိုကောင်းတယ်

၁၉၈၈ ခုနှစ်။

နီကိုလတ်စ် ဝင်တန် (Nicholas Winton) ရဲ့ ဇနီး၊ အိမ်ရဲ့ ထပ်ခိုးပေါ် တက်ရှင်း၊ သူ့ယောက်ျား ပစ္စည်းတွေကို ဝင်မွှေရင်း မှတ်စုစာအုပ် တစ်အုပ်ကို သွားတွေ့တယ်။

စာအုပ်ထဲမှာ နာမည်တွေ၊ လိပ်စာတွေ ရာနဲ့ချီပြီး ရေးထားတယ်။ အဲဒီထဲက နာမည်တွေကို သူတစ်ခါမှ မကြားဖူးဘူး။ ရှင်ဒီထဲမှာ ဘာတွေရေးထားတာလဲ လို့ သူ့ယောက်ျားကို မေးရော။ နီကိုလတ်စ်က အဲဒီတော့မှ သူ့မိန်းမကို ပြောပြတယ်။

၁၉၃၈ ခုနှစ်မှာ နီကိုလတ်စ်ဝင်တန် တစ်ယောက် ဆွစ်ဇာလန် နိုင်ငံကို အလည်သွားပြီး နှင်းလျှောစီးဖို့ ပြင်ဆင်နေခဲ့တယ်။

အဲဒီအချိန်မှာပဲ Kristallnacht လို့ နာမည်တွင်လာမယ့် လူမျိုးသုဉ်း သတ်ဖြတ်မှုကြီး ဖြစ်တယ်။

ဂျာမနီ တစ်နိုင်ငံလုံးမှာ နေထိုင်နေကြတဲ့ ဂျူးလူမျိုးတွေကို ညတွင်းချင်း အမြစ်ဖြုတ် သုတ်သင်ဖို့ နာဇီတွေက ပြင်ဆင်တယ်။

ဂျူးလူမျိုးတွေရဲ့ အိမ်တွေ၊ ဆေးရုံတွေ၊ ကျောင်းတွေကို နာဇီတွေ ဝင်ဖျက်စီးတယ်။ မီးရှို့ပစ်တယ်။

ဂျူးဘာသာရေး အဆောက်အအုံ ၁၀၀၀ ကျော်၊ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းပေါင်း ၇၀၀၀ ကျော် ဖျက်ဆီးခံလိုက်ရတယ်။

ဂျူးလူမျိုး အယောက် ၁၀၀ လောက် သေသွားတယ်။ ဂျူး ၃၀၀၀၀

လောက်ကို ဖမ်းပြီး နာဇီ အကျဉ်းစခန်းတွေကို ပို့ပစ်တယ်။

ဂျူးလူမျိုးတစ်ခုလုံးကို သုတ်သင်ပစ်မယ့် နာဇီလမ်းစဉ်ရဲ့ ကနဦး ခြေလှမ်းပဲ။

ပါရာဂွေး နိုင်ငံမှာ နီကိုလတ်စ်ရဲ့ သူငယ်ချင်းတချို့ ရှိနေတယ်။ နီကိုလတ်စ် ဆွစ်ဇာလန်ကို မသွားတော့ဘဲ ပါရာဂွေးကို သွားတယ်။ ဂျာမန်တွေရဲ့ နောက်ခြေလှမ်းကို မှန်းရတာ လွယ်ပါတယ်။ ဂျာမနီ နိုင်ငံပြီးရင် ချက်ကိုစလိုဗက်ကီးယားဘက်ကို ခြေလှမ်းဆက်မှာပဲ။ အဲဒီမှာရှိတဲ့ ဂျူးမှန်သမျှကို သတ်ဖြတ်ဖမ်းဆီးဦးမှာပဲ။

ဂျူးမိသားစုတွေခမျာ သူတို့ရဲ့ သားသမီးတွေကို ဘယ်သူများ လာကယ်ပါ့မလဲ ဆိုပြီး ပျာယာခတ်နေကြပြီ။

ဗြိတိသျှ အစိုးရက အဲဒီ မိသားစုတွေရဲ့ သားတွေ၊ သမီးတွေကို ဗြိတိန်နိုင်ငံထဲ ဝင်ခွင့်ပေးတယ်။

ဒါပေမယ့် ကလေး တစ်ယောက်ချင်းစီ အတွက် စတာလင်ပေါင် ၅၀ ပေးရမယ်။ နေစရာ နေရာ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် စီစဉ်ရမယ်။

နီကိုလတ်စ်ဝင်တန်က သူ … ဝင်ကူညီမယ်လို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။

ပါရာဂွေးမှာ ရှိတဲ့ ဟိုတယ်တစ်ခုရဲ့ ညစာစားခန်းကို နီကိုလတ်စ်က ရုံးခန်းတစ်ခု ဖြစ်အောင် ပြောင်းလိုက်တယ်။

အဲဒီရုံးခန်းထဲမှာ နီကိုလတ်စ် တစ်ယောက် အလုပ်တွေ ဆက်တိုက် လုပ်တယ်။ နာဇီ လက်ထဲကနေ ကယ်ထုတ်ပေးဖို့ အတွက် ကလေးတွေရဲ့ နာမည်တွေကို စာရင်းပြုစုတယ်။

ပြီးတာနဲ့ ဗြိတိန်ကိုပြန်တယ်။ ကလေးတွေနေဖို့ အိမ်နဲ့ နေရာ ထိုင်ခင်းတွေ စီစဉ်တယ်။ တစ်ယောက် ပေါင် ၅၀ စီပေးရမယ် .. ဆိုတဲ့အတွက် လိုတဲ့ ပိုက်ဆံကို ရှာတယ်။

ဂျူးလူမျိုး ကလေး ၆၆၉ ယောက်ကို ဗြိတိန်နိုင်ငံထဲ ရောက်လာအောင် ကယ်ထုတ်နိုင်ခဲ့တယ်။

နီကိုလတ်စ်သာ မကယ်ခဲ့ရင် ကလေးတွေ အကုန်သေမှာပဲ။

ဘာလို့လဲ ဆိုတော့ အဲဒီကလေးတွေရဲ့ မိဘတွေခမျာ နာဇီ အကျဉ်းစခန်းထဲ ရောက်သွားပြီး အသတ်ခံလိုက် ရတယ်။

ကလေးတွေကို ဒီလို ကယ်တင်ခဲ့တဲ့ အကြောင်းကို နီကိုလတ်စ်ဝင်တန် ဘယ်သူ့ကိုမှ ထုတ်မပြောခဲ့ဘူး။ ဘာလို့ နှစ်ပေါင်းများစွာ ရေငုံနှုတ်ပိတ် နေခဲ့တာလဲလို့ မေးတော့ နီကိုလတ်စ်က ပြန်ဖြေတယ်။ “ငါဒီ့ထက် အများကြီး ပိုပြီး ကယ်တင်နိုင်ခဲ့ရမှာ... မကယ်နိုင်ခဲ့တဲ့ အတွက် မကျေနပ်ဘူး”... တဲ့။

၁၉၈၈ ခုနှစ်။

တီဗွီ အစီအစဉ် တစ်ခု ရိုက်ကူးရေးလုပ်နေတဲ့ စတူဒီယို။

ပရိသတ်တွေကြားမှာ နီကိုလတ်စ် ရောက်နေတယ်။

အဲဒီမှာ တီဗွီ အစီအစဉ် ကြေညာသူက နီကိုလတ်စ်ရဲ့ နာမည်ကို ရုတ်တရက်ကြီး.. ထုတ်ပြောလာတယ်။

နီကိုလတ်စ်ဘေးမှာ ထိုင်နေတဲ့ အမျိုးသမီးကို သူက လက်ညှိုးထိုး ပြတယ်။ နီကိုလတ်စ်နဲ့ မိတ်ဆက်ပေးတယ်။

နီကိုလတ်စ်ဘေးမှာ ထိုင်နေတဲ့ အမျိုးသမီးက အသက် ၅၀ ကျော်ပြီ။ အဲဒီ အမျိုးသမီးက တခြားသူ မဟုတ်၊ နီကိုလတ်စ် ကယ်ထုတ်ပေးခဲ့တဲ့ ဂျူးကလေးတွေထဲက တစ်ယောက် ဖြစ်နေတယ်။

နီကိုလတ်စ်ကို ကျေးဇူးတင်ကြောင်း အမျိုးသမီးက ထပ်ကာ ထပ်ကာ ပြောတယ်။

နီကိုလတ်စ်ရဲ့ လက်ကိုယူပြီး နမ်းတယ်။ သူ့ပါးမှာ အပ်တယ်။ နီကိုလတ်စ် မျက်ရည်တွေ ကျလာတယ်။ သူလုပ်ခဲ့တဲ့ ကောင်းမှုရဲ့ အသီးအပွင့်ကို မျက်ဝါးထင်ထင် ပြန်မြင်ရပြီ။

အစီအစဉ် ကြေညာသူက ပရိသတ်ကြီးကို မေးတယ်။ အခု ဒီစတူဒီယိုထဲ ရောက်နေကြတဲ့ ပရိသတ်တွေထဲမှာ နီကိုလတ်စ်ဝင်တန် ကယ်တင်ခဲ့တဲ့သူ ဘယ်နှယောက်ပါသလဲ.. တဲ့။

ပရိသတ်တွေ အားလုံး မတ်တတ်ထရပ်ကြတယ်။

သူတို့မှာ ကိုယ်ပိုင် မိသားစုတွေ ရှိနေပြီ။ ဇနီးတွေ၊ ခင်ပွန်းတွေ၊ သားတွေသမီးတွေ.. မြေးတွေ။

ဘာတွေဖြစ်နေသလဲ ဆိုတာကို နီကိုလတ်စ် နားမလည်ဘူး။

ဘေးဘီဝဲယာမှာ ရှိတဲ့ သူတွေကို သူ လှည့်ကြည့်တယ်။ နောက်မှာ ရပ်နေတဲ့ သူတွေကို လည်ပြန် ကြည့်တယ်။

သူ မယုံနိုင်ဘူး။

အခန်းထဲမှာ ရှိသမျှ လူတွေအားလုံး မတ်တပ်ရပ်ကြတယ်။ နီကိုလတ်ကို ကျေးဇူးတင်ကြောင်း တဖွဖွ ပြောနေကြတယ်။ အားလုံးက ပြုံးလို့။ သူ ကယ်တင်ခဲ့တဲ့ သူတွေဟာ အခု ဆရာဝန်တွေ၊ သိပ္ပံပညာရှင်တွေ၊ စာရေးဆရာတွေ၊ အနုပညာရှင်တွေ၊ နိုင်ငံရေးသမားတွေ၊ ဂျာနယ်လစ်တွေ၊ ဗိသုကာ ပညာရှင်တွေ၊ ရှေ့နေတွေ၊ ရုပ်ရှင်ပညာရှင်တွေ၊ စီးပွားရေး ပညာရှင်တွေ၊ ကျောင်းဆရာ၊ ကျောင်းဆရာမတွေ ဖြစ်နေပြီ။

အဲဒီ စတူဒီယိုထဲမှာ ရှိနေတဲ့ လူတွေအားလုံးရဲ့ အသက်ကို နီကိုလတ် ကယ်တင်ခဲ့တာ။

နီကိုလတ်စ် အခုမှ သဘောပေါက်သွားတယ်။

ကိုယ်မလုပ်နိုင်ခဲ့တာတွေကို မေ့လိုက်။

ကိုယ်လုပ်ခဲ့တဲ့အရာတွေက ပိုအရေးကြီးတယ်။

ထထထ

သူတို့ ဘာတွေ လုပ်မနေကြသလဲ

ဒေးဗစ်ဂက်ဖန် (David Geffen) က ဂျူးလူမျိုး။

ဘရွတ်ကလင်မှာ မွေးတဲ့သူ။

ဒါပေမယ့် ဂက်ဖန်က ဘရွတ်ကလင်မှာ မနေချင်ဘူး။ ဒါနဲ့ သူ အသက် ၁၈ နှစ်ပြည့်တော့ လော့စ်အိန်ဂျလိစ်ကို ပြောင်းလာတယ်။

ပြဿနာက ဂက်ဖန်က ဘယ်နေရာမှာမှ ဖြစ်ဖြစ် မြောက်မြောက် မကျွမ်းကျင်ဘူး။ ရသမျှ အလုပ် အကုန် ပြုတ်တာပဲ။

အဲဒီလို အဆင်မပြေတဲ့ အကြောင်းကို ဂက်ဖန်က သူ့သူငယ်ချင်း ရုပ်ရှင်မင်းသား တစ်ယောက်ကို ပြောပြတယ်။ အဲဒီ မင်းသားကလည်း သူ့လိုပဲ ဟိုမရောက် ဒီမရောက် ဒုက္ခရောက်နေတဲ့သူ။

မင်းသားက ဂက်ဖန်ကို ပြောတယ်။ "မင်းဘာမှ မလုပ်တတ်ဘူးလား။ ဒါဆို ဖျော်ဖြေရေး အေးဂျင့် လုပ်လေ။ အေးဂျင့်တွေကို ကြည့်၊ သူတို့လည်း ဘာမှ မလုပ်တတ်ဘူး"တဲ့။

ဂက်ဖန်က အဲဒီစကားကို အတည်ယူတယ်။ ဝီလီယံမောရစ် ဆိုတဲ့ ဖျော်ဖြေရေး အေဂျင်စီမှာ အလုပ်ဝင်လုပ်ဖို့ ကြိုးစားတယ်။

ပေးစာ၊ ပြန်စာတွေ စာစီတဲ့ အခန်းထဲမှာ အလုပ်ရသွားတယ်။ အဲဒီ အလုပ်ရဖို့ကို ဂက်ဖန်မှာ ညာလိုက်ရသေးတယ်။

UCLA ကနေ ဘွဲ့ရထားပါတယ်.. ဆိုပြီး အလုပ် လျှောက်လွှာမှာ ညာရေးလိုက်လို့ အလုပ်ရသွားတာ။

ညာရေးလည်း ဘာမှမဖြစ်ပါဘူး။ ဘယ်သူမှ စစ်မှာ မဟုတ်ဘူး ဆိုပြီး ဂက်ဖန်က စိတ်ချနေတာပေါ့။

ဒါပေမယ့် သူနဲ့ တစ်ခန်းတည်း နေရာကျတဲ့ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက် အလုပ်ထုတ် ခံလိုက်ရတယ်။ ဘာလို့လဲ ဆိုတော့ ဘွဲ့မရဘဲ ရပါတယ်ဆိုပြီး လျှောက်လွှာမှာ ညာဖြည့်ထားတာ မိသွားလို့။

ဒါဆို ဘွဲ့ရ၊ မရ ရုံးက တကယ် စစ်တာပေါ့။ ကျောင်းကို လှမ်းမေးတာပေါ့။

တော်သေးတယ်၊ ဂက်ဖန်က စာအဝင်အထွက် ရုံးခန်းထဲမှာ အလုပ်လုပ်တာဆိုတော့ UCLA ကနေ ပြန်လာတဲ့ စာကို သူအရင် ရသွားတယ်။

ကော်ပိတ်ထားတဲ့ စာအိတ်ကို ရေနွေးငွေ့နဲ့ ပျော့အောင် လုပ်ပြီး ဖောက်တယ်။ အထဲက စာကို ဖတ်တယ်။ စာလုံး တချို့ကို ပြောင်းတယ်။

"ဒေးဗစ်ဂက်ဖန် ဆိုသည့် အမျိုးသားသည် UCLA မှ ဘွဲ့ရထားသူ မဟုတ်ပါ".. ဆိုတဲ့ စာကြောင်းကို "ဒေးဗစ်ဂက်ဖန် ဆိုသည့် အမျိုးသားသည် UCLA မှ ဘွဲ့ရထားပါသည်" ဆိုပြီး ပြောင်းလိုက်တယ်။

ပြီးတော့ သူ့ သူဌေးကလည်း ဂက်ဖန်ကို အလုပ်ကြိုးစားတဲ့သူ ဆိုပြီး အထင်ကြီးနေတယ်။ ဂက်ဖန်က အလုပ်ကို အမြဲ စောစောလာတာကိုး။ ဒါနဲ့ ဂက်ဖန်ကို လခတောင် တိုးပေးလိုက်သေးတယ်။

ဒီလိုနဲ့ စာအဝင်အထွက် ရုံးခန်းထဲမှာ အလုပ်ဆက် လုပ်နေရင်း.. ဂက်ဖန်တစ်ယောက် တခြား အေးဂျင့်တွေ ဘာတွေလုပ်နေကြသလဲ ဆိုတာ လေ့လာနေတယ်။

ဂက်ဖန် တွေးမိတယ်။ "ဒီကောင်တွေ တစ်ရက်တစ်ရက် ဘာမှလည်း မည်မည်ရရ မလုပ်ကြပါလား။ ဖုန်းတစ်လုံး ကိုင်ပြီး မဟုတ်တာတွေချည်း ပြောနေတာပဲ။ အဲဒါများ ဘာခက်သလဲ။ ငါလည်း ပြောတတ်တာပဲ"ပေါ့။ ပြီးတော့ အဲဒီ အေးဂျင့်တွေ အဓိက လုပ်နေတဲ့ အလုပ်က ဘာလဲ ဆိုတာကို ဂက်ဖန် သတိထားမိသွားတယ်။ နာမည်ကြီးပြီးသား အနုပညာ သမားတွေကို ပွဲတွေအတွက် လိုက်ချိတ်နေတာ။

ဒါ ဂက်ဖန့် အတွက်တော့ အခွင့်အလမ်း မရှိဘူး။

နာမည်ကြီးပြီးသား သူတွေကိုပဲ လိုက်ချိတ်နေတော့ ပိုက်ဆံ ပိုမကုန် ဘူးလား။ ပြီးတော့ ကိုယ်နဲ့ အလုပ်လုပ်ဖို့ အာပေါက်အောင် ပြောယူရမယ်။ အပြိုင်အဆိုင် အေဂျင်စီတွေနဲ့ ဝိုင်းလုရမယ်။

ဒီတော့ နာမည်မကြီးသေးတဲ့ အနုပညာသမားတွေကို လိုက်ရှာတာ

ပိုပြီး အဆင်မပြေဘူးလား။ ပိုအဓိပ္ပာယ် မရှိဘူးလားလို့ ဂက်ဖန် တွေးတယ်။

သူ့အတွေးအတိုင်း သူ လိုက်လုပ်တယ်။

တခြား အေးဂျင့်တွေ အိမ်ပြန်ပြီး အနားယူနေကြတဲ့ အချိန်တွေမှာ ဂက်ဖန် ကလပ်တွေ၊ ဘားတွေကို ဆက်တိုက် သွားတယ်။ အဲဒီမှာ ဖျော်ဖြေနေကြတဲ့ အဆိုသမား၊ အတီးသမားတွေကို လိုက်ရှာတယ်။

နာမည်မရှိသေးတဲ့ အနုပညာရှင်တွေကို ရှာပြီး စာချုပ်ချုပ်တယ်။

ဒီလိုနဲ့ ဂက်ဖန်တစ်ယောက် ဝီလီယံမောရစ် အေဂျင်စီမှာ အအောင်မြင်ဆုံး အေးဂျင့်တစ်ယောက် ဖြစ်လာတယ်။

ဘယ်လောက် အောင်မြင်လာသလဲ ဆိုတော့.. ဂက်ဖန် အသက် ၂၇ နှစ် ပြည့်တဲ့အချိန်မှာ သူ့ကိုယ်ပိုင် တေးထုတ်လုပ်ရေး ထောင်နိုင်နေပြီ။ ထုတ်လုပ်ရေးနာမည်က Asylum Records တဲ့။

အဲဒီ ထုတ်လုပ်ရေး တံဆိပ် အောက်ကနေ မွေးထုတ်ပေးလိုက်တဲ့ အနုပညာရှင် တွေထဲမှာ Neil Young ပါတယ်။ Crosby, Stills and Nash ပါတယ်။ The Eagles အဖွဲ့လည်းပါတယ်။ ပြီးတော့.. Joni Mitchell, Jackson Browne, Tom Waits, Elton John, Judee Sill ။

၁၉၇၀ ဆယ်စုနှစ် တစ်ခုလုံးမှာ အအောင်မြင်ဆုံးသော တေးစီးရီး ပေါင်းများစွာ.. Asylum ကနေ ထုတ်ပေးနိုင်ခဲ့တယ်။

၁၉၇၂ ခုနှစ် ရောက်တော့ ဂက်ဖန် အဲဒီ တေးသံသွင်းကို ပြန်ရောင်းလိုက်တယ်။ သူကိုယ်တိုင်လည်း ကုမ္ပဏီကနေ နုတ်ထွက်လိုက်တယ်။

နောက် ၅ နှစ်အကြာမှာ Gaffen Records ကိုတည်ထောင်တယ်။

ဒီတစ်ခါတော့ Donna Summer, Cher, Aerosmith, Guns N'' Roses, Nirvana, The Stone Roses စတဲ့ အနုပညာရှင်တွေနဲ့ အလုပ်လုပ်တယ်။

ဒါပေမယ့် ဂက်ဖန် အရမ်း စာချုပ်ချုပ်ချင်နေတဲ့ အဆိုတော် တစ်ယောက်ရှိတယ်။ အဲဒီ အဆိုတော်က ဂျွန်လီနွန် (John Lennon)။

တခြား တေးသံသွင်းတွေကလည်း ဂျွန်လီနွန်နဲ့ အလုပ်လုပ်ချင်လို့ သေမတတ် ဖြစ်နေကြတယ်။

ဂက်ဖန် စဉ်းစားတယ်။ ဒီပြဿနာကို ဘယ်လိုရှင်းမလဲ။

တခြားသူတွေ မလုပ်ရသေးတဲ့ နည်းလမ်းကို သူ ရှာတယ်။

တခြား သူတွေက ဂျွန်လီနွန်ကို တိုက်ရိုက်ဆက်သွယ်ကြတယ်။

ဂက်ဖန် တွေးမိတယ်။ ဂျွန်လီနွန်ရဲ့ဇနီး ယိုကိုအိုနို (Yoko Ono)ကို ကျတော့ ဘယ်သူမှ အဖက် မလုပ်ကြပါလား..။

ဒါနဲ့ ဂက်ဖန် ဂျွန်လီနွန်ကို သွားမတွေ့ဘဲ ယိုကိုအိုနိုကို သွားတွေ့တယ်။

ဂက်ဖန် တေးထုတ်လုပ်ရေးနဲ့ အလုပ်လုပ်ဖို့ ဂျွန်လီနွန်ကို တိုက်တွန်းပေးပါ .. ဆိုပြီး ယိုကိုအိုနိုကို ပြောတယ်။ ယိုကိုအိုနိုက သူ့ယောက်ျားကို တစ်ဆင့် ပြန်နားချတယ်။

ဂက်ဖန် ထုတ်လုပ်ရေးနဲ့ ဂျွန်လီနွန် စာချုပ် ချုပ်ဖြစ်သွားတယ်။ Double Fantasy အယ်လ်ဘမ်ကို ထုတ်ဖြစ်သွားတယ်။ ဒီဘယ်လ်ဘမ်ဟာ ဂျွန်လီနွန်ရဲ့ အကောင်းဆုံး အယ်လ်ဘမ်လို့ လူတွေက သတ်မှတ်ကြတယ်။

ဂက်ဖန် တေးထုတ်လုပ်ရေး အရမ်း အောင်မြင် လာတယ်။

၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်ကျတော့ ဂက်ဖန် အဲဒီကုမ္ပဏီကို ပြန်ရောင်းလိုက်ပြီး ထားခဲ့ပြန်တယ်။

စတီဗင်စပီးဘတ် (Steven Spielberg) နဲ့ ပူးပေါင်းပြီး ရုပ်ရှင်ထုတ်လုပ်ရေး တစ်ခု ထောင်ဖို့ကြိုးစားတယ်။

ထုတ်လုပ်ရေး နာမည်က Dreamworks SKG ။ (SKG စာလုံး သုံးလုံးထဲမှာ G ဆိုတဲ့ စာလုံးက ဂက်ဖန် နာမည်)။

ဂက်ဖန်ရဲ့ ချမ်းသာမှုက အခုဆိုရင် ဒေါ်လာ သန်း ၆၀၀၀ လောက် ရှိမယ်။

ဂက်ဖန် အခုလို အောင်မြင်လာတာ သူများထက် ပိုတော်လို့လည်း မဟုတ်ဘူး။ ပိုမြန်လို့လည်း မဟုတ်ဘူး။ ပိုပြီးလည်း မချမ်းသာ၊ ပိုလည်း ဉာဏ်မကောင်းတဲ့အပြင် သူများထက် ပိုပြီး ပညာတော်နေလို့လည်း မဟုတ်ပြန်ဘူး။

သူများတွေ လုပ်နေတဲ့ အရာတွေကို ကြည့်ပြီး "ငါ သူတို့ထက် ပိုကောင်းအောင် လုပ်မယ်" လို့လည်း မတွေးခဲ့ဘူး။

သူလုပ်ခဲ့တာ တစ်ခုပဲ၊ သူများတွေကို ကြည့်တယ်။ "သူတို့ ဘာတွေ လုပ်မနေကြသလဲ" ဆိုတာကို အရင်စဉ်းစားတယ်။

ဒါပဲ။

ထထထ

အကြောက်တရားကလွဲရင် ဘာကိုမှ ကြောက်စရာမလို

ကျွန်တော့် အဖေက ၁၃ နှစ်သားကတည်းက ကျောင်းထွက်ပြီး အလုပ်ခွင်ထဲ ဝင်ခဲ့တဲ့သူ။ သူတို့ ခေတ်တုန်းက လူငယ် တော်တော်များများ ကျောင်းမပြီးကြဘူး။

ဆောက်လုပ်ရေး လုပ်ငန်းခွင်တစ်ခုမှာ အဖေအလုပ်လုပ်တယ်။

အဖေ့အိမ်မှာ အဲဒီတုန်းက ရေပူရေနွေး စက်တွေ မရှိသေးဘူး။

မနက် ၆ နာရီထိုးတာနဲ့ အဖေ အိပ်ရာထတယ်။ နောက်ဖေး ခြံဝင်းထဲကို သွားတယ်။ ရာသီဥတုက အမြဲလိုလို အေးစက်နေတယ်။ ရေပိုက်ခေါင်းမှာ ရေတွေ ကပ်ခဲနေတယ်။ အဖေက အဲဒီ ရေခဲတွေကို ခွာချတယ်။

ပြီးရင် အဲဒီမှာပဲ ရေချိုးတယ်။

ညနေပိုင်း အလုပ်ဆင်းတဲ့အခါ တခြားသူတွေက အရက်ဘားတွေကို သွားကြတယ်။ အဖေ သူတို့နဲ့ လိုက်မသွားဘူး။

အိမ်ပြန်တယ်။ စာသေချာဖတ်တတ်အောင်၊ သေချာရေးတတ်အောင် ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် သင်တယ်။ ဒါမှ အလုပ်ကောင်းကောင်း ရမယ်။

ဒီလိုနဲ့ ရဲအဖွဲ့ထဲ ဝင်ဖို့ ဝင်ခွင့် စာမေးပွဲ အောင်သွားတယ်။

အဖေ့ ဘဝတစ်လျှောက်လုံးက ဒီအတိုင်းပဲ။

သူမကြိုက်တဲ့၊ သူ့ကို စနိုးစနောင့်ဖြစ်စေတဲ့၊ သူကြောက်တဲ့ အရာတွေနဲ့ တွေ့ပြီ ဆိုရင် အဖေက ထွက်မပြေးဘူး။

မျက်နှာချင်း ဆိုင်ပြီး အနိုင်ရဖို့ ကြိုးစားတယ်။ စဉ်းစားတယ်။

ရဲအဖွဲ့ဝင် တစ်ယောက်ဖြစ်လာတော့ အဖေက လန်ဒန်မြို့ရဲ့ တောင်ဘက်ခြမ်းမှာ ကင်းလှည့်ရတယ်။

ညဘက်ကြီး ကင်းလှည့်ရတာ။

လမ်းမီးတွေတော့ ရှိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အခုခေတ်လို လင်းကျင်းနေတာမျိုး မဟုတ်။ ဒီတော့ ညဘက် ကင်းလှည့်တဲ့အခါ ခပ်မှောင်မှောင်

လမ်းမတွေပေါ်မှာ သူတစ်ယောက်တည်း ရှိနေတတ်တယ်။

စိတ်က ထင်ယောင်ထင်မှားတွေ မြင်တတ်တယ်။

အဲဒီ ကြောက်စိတ်ကို သူ ဘယ်လို တိုက်ဖျက်ရမလဲလို့ အဖေ စဉ်းစားတယ်။ တည့်တည့် ရင်ဆိုင်မှ ဖြစ်မယ်လို့ ဆုံးဖြတ်တယ်။

ဒါနဲ့ တစ်ညကျတော့ ညဘက် ၂ နာရီ လောက် အချိန်ကြီးမှာ အဖေ တူးတင်းဘက်ခ် ဘက်ကို သွားတယ်။

တူးတင်းဘက်ခ်က မြက်ရိုင်းတွေ၊ မြေဆိုးတွေနဲ့ ပြည့်နှက်နေတဲ့ ကွင်းပြင်ကြီး။

အဲဒီ ကွင်းပြင်ထဲမှာ အရှုးထောင်တစ်ခု ရှိတယ်။ ကွင်းပြင် အလယ် တည့်တည့်မှာက သုသာန်။ ကျန်တာ ဘာအဆောက်အအုံမှ မရှိ။

အဲဒီနေရာကို အဖေ လမ်းလျှောက်သွားတယ်။

လမ်းမီးတွေ မရှိတော့ဘူး။ ပိန်းပိတ်အောင် မှောင်နေတယ်။

ဘာသံမှလည်း မကြားရ။ အဖေ့ ခြေထောက် အောက်မှာ ချွတ်ခနဲ ဂျွတ်ခနဲ ကျိုးသွားတဲ့ သစ်ကိုင်းခြောက်တွေရဲ့ အသံပဲ ကြားရတယ်။

အရှုးထောင်ဘက်ကနေ ထွက်လာတဲ့ စူးစူးဝါးဝါး အော်သံတွေတော့ တစ်ခါတစ်လေ ကြားရတယ်။

အဖေက သုသာန်ဘက်ကို ဦးတည်ပြီး သွားနေတာ။

သုသာန် ရောက်တဲ့အခါ အုတ်ဂူတစ်ခုပေါ်မှာ ထိုင်မယ်။ အသား ညှပ်ပေါင်မုန့်ကို အေးအေးဆေးဆေး ထိုင်စားမယ်လို့ ဆုံးဖြတ်ထားတာ။

အမှောင်ကို ကြောက်တဲ့စိတ် ပျောက်သွားအောင်လို့လေ။ စိတ်ထဲက ဖန်တီးလိုက်တဲ့ မဟုတ်က ဟုတ်က ကြောက်စိတ်တွေကို မယုံချင်လို့။

အဖေက ကျွန်တော့်ကို ပြန်ပြောပြတယ်။ သုသာန်ဘက်ကို သွားနေရင်း သစ်ပင်တွေ အောက်ကနေ ဖြတ်အလျှောက်၊ သူ့မျက်နှာကို တစ်ခုခု လာပြီး ပွတ်မိတယ်တဲ့။

ဘာလဲ.. ဆိုပြီး အဖေ အဲဒီအရာကို လှမ်းဖမ်းလိုက်တော့ လူခြေထောက် ဖြစ်နေတယ်။ သစ်ပင်ကနေ တွဲလောင်းကျပြီး ဟိုဘက်ဒီဘက် ရမ်းနေတဲ့ ခြေထောက်တစ်စုံ . .။

အမှောင်ထဲမှာ အဖေ စမ်းတဝါးဝါးနဲ့ အလောင်းကို ဆွဲချရတယ်။ အလောင်းရဲ့ တစ်ကိုယ်လုံးကို သေချာ စမ်းကြည့်တယ်။ အသက်မရှိတော့ဘူး ဆိုတာ သေချာသလား စစ်ဆေးတယ်။

အရှုးထောင်ဘက်က အော်သံတွေ ကြားနေရတုန်းပဲ။

ပြီးတော့ အုတ်ဂူတွေ ကြားကလည်း အသံတချို့ ထွက်လာတယ်။ ရှဉ့်တွေ၊ ကြွက်တွေ ဖြတ်သွားတဲ့ အသံတွေလို့ပဲ အဖေကတော့ ထင်တယ်။

အဲဒီ အလောင်းရဲ့ အကြောင်းရင်းကို နောက်ပိုင်းကျမှ အဖေသိလိုက်ရတယ်။ အရူးထောင်ထဲက အရူး တစ်ယောက် လွတ်ပြီး ထွက်ပြေးလာရင်း သစ်ကိုင်းကနေ ဆွဲကြိုးချ သေသွားတာ။

ဇာတ်လမ်းက လှလှပပတော့ မဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော့် အဖေ သူ့အကြောက်တရားကို ဘယ်လို အောင်နိုင်ခဲ့သလဲဆိုတာ ပြောပြချင် တာပါ။

သူ့ စိတ်ကူးထဲက မကောင်းဆိုးဝါးတွေထက် ပိုဆိုးတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခုထဲကို အဖေ တည့်တည့်ကြီး ဝင်တိုး ရဲခဲ့တယ်။ အဲဒီ အမှောင်ရဲ့ ခြိမ်းခြောက်မှုကို သူအောင်နိုင်ခဲ့တယ်။

စိတ်ကူးထဲက ဇာတ်လမ်း အတုတွေကို အမြစ် ဖြုတ်ပစ်နိုင်ခဲ့တယ်။

မဟုတ်တဲ့ အတွေးတွေကို အောင်နိုင်သွားမှ တကယ့် လောကထဲကို ပြန်ရောက်လာတာ။

အဖေက ဗုဒ္ဓဘာသာဝင် မဟုတ်ပါဘူး။

ဒါပေမယ့် ဗုဒ္ဓဘာသာရဲ့ နှစ်ပေါင်း ၂၀၀၀ ကျော်လောက် ရှည်ကြာခဲ့ပြီဖြစ်တဲ့ အဆုံးအမ တစ်ခုကို ကြားဖူးခဲ့ရင် အဖေ လက်ခံမှာ သေချာတယ်။

"လူတစ်ယောက်ကို ဒုက္ခ အပေးနိုင်ဆုံး အရာဟာ သူ့ခေါင်းထဲက ထိန်းမနိုင် သိမ်းမရ အတွေးတွေပဲ"

နျူကလီးယား ဒုံးကျည်တွေ အကြောင်းကို ဟောလိဝုဒ် ရုပ်ရှင်တွေထဲမှာ မကြာခဏ ကြည့်ဖူးကြမယ်။

လူဆိုးက ဒုံးကျည် တစ်ခုကို အပိုင်စီး၊ မြို့တွေကို ဖောက်ခွဲပစ် မယ်ဘာညာနဲ့ အကျပ်ကိုင်တဲ့ ဇာတ်လမ်းမျိုးတွေ။

အဲဒီလို ရုပ်ရှင်တွေက သိပ်တော့ ကြောက်ဖို့ မကောင်းလှဘူး။ တကယ်မဟုတ်ဘူး ဆိုတာကို ကြည့်တဲ့ သူတွေက သိနေတာကိုး။

ဒါပေမယ့် ၁၉၈၃ ခုနှစ်တုန်းကဆိုရင်.. ရုပ်ရှင်ထဲကလို တကယ်ဖြစ်တော့မလို့ နည်းနည်းလေးပဲ လိုတယ်။

ပြီးတော့ တကယ့် အဖြစ်အပျက်က ရုပ်ရှင်ထက် အများကြီး ဆိုးတယ်။

တကယ့် အဖြစ်အပျက်မှာ ဒုံးကျည် တစ်ခုတည်း မဟုတ်ဘူး။

နျူကလီးယား ဒုံးကျည် ရာပေါင်းများစွာ။

တစ်နိုင်ငံနဲ့ တစ်နိုင်ငံ သူ အရင်ပစ်မယ်၊ ငါအရင်ပစ်မယ် ဆိုပြီး အမေရိကားနဲ့ ဆိုဗီယက်ရုရှား နှစ်နိုင်ငံ၊ ဒုံးကျည်ပေါင်း များစွာကို အသင့်ပြင်ထားခဲ့တာ နှစ် ၃၀ လောက်ရှိသွားပြီလေ။

ဟိုဘက်က ပစ်တော့မယ်လို့ နှစ်ဖက်စလုံးက ထင်နေတယ်။

ဘယ်သူ အရင်ပစ်မလဲ စောင့်နေကြတာ။

နှစ်နိုင်ငံရဲ့ လက်ထဲမှာ ကိုင်ထားတဲ့ နျူကလီးယား ဒုံးကျည်တွေကိုသာ အကုန်ဖောက်ခွဲပစ်မယ်ဆိုရင် ကမ္ဘာကို အခါ ၂၀ ဖျက်ဆီးလို့ ရသတဲ့။

ဒုံးကျည်တွေ အကုန်လုံးက နှစ်နိုင်ငံစလုံးရဲ့ မြေအောက် စခန်းတွေထဲမှာ အဆင်သင့်။

၁၉၈၃ ခုနှစ်မှာ ဆိုဗီယက်တွေ ဘက်ကနေ Oko လို့ ခေါ်တဲ့ ကွန်ပြူတာ အချက်ပေးစနစ် တစ်ခုကို ထွင်လိုက်တယ်။

အမေရိကန်တွေ ဘက်ကနေ ဒုံးကျည် လွှတ်လိုက်ပြီ ဆိုတာနဲ့ အဲဒီ

ကွန်ပျူတာက ဆိုဗီယက် စစ်တပ်ကို ချက်ချင်း အသိပေးနိုင်တယ်။

သာမန် လူသားတွေထက် စိတ်ချရတဲ့၊ အမှားလုံးဝ မလုပ်တတ်တဲ့ နောက်ဆုံးပေါ် ကွန်ပျူတာစနစ် ဆိုပါတော့။

၁၉၈၃၊ စက်တင်ဘာ ၂၆ ရက်။

Oko စနစ်ကို စောင့်ကြည့်ဖို့အတွက် စတန်းနစ်စလက်ဗ် ပက်ထရော့ (Stanislav Pertrov) ကို တာဝန် ပေးထား တယ်။

ပက်ထရော့က ဆိုဗီယက် လေတပ်ခံစစ်ရဲ့ ဗိုလ်မှူးကြီး။

စက်တင်ဘာ ၂၆ ညသန်းခေါင် ကျော်ကျော်မှာ အချက်ပေး ခေါင်းလောင်းသံတွေ မြည်လာတယ်။ အရေးပေါ် မီးတွေ လင်းလာတယ်။

အမေရိကန်တွေ ဘက်ကနေ ဒုံးကျည် တစ်လုံး ပစ်လွှတ်လိုက်ပြီလို့ Oko ကွန်ပျူတာက သတိပေးတယ်။

Oko ထိန်းချုပ်ခန်းထဲမှာ ရှိနေကြတဲ့ ဆိုဗီယက်အရာရှိတွေ အကုန် ကြက်သေသေသွားတယ်။

အဲဒီ အချိန်မှာ နောက်ထပ် အချက်ပေးမီးတွေ လင်းလာတယ်။ ဟိုဘက်က ဒုံးကျည်တစ်လုံး ထပ်လွှတ်လိုက်ပြီ ဆိုပြီး အချက်ပြတယ်။

ပြီးတော့ နောက်ထပ် ဒုံးကျည်တစ်ခု..

ပြီးတော့ နောက်တစ်ခု . .

စုစုပေါင်း နျူကလီးယား ဒုံးကျည် ၅ ခု..

ဆိုဗီယက်ကို အမြစ်ဖြုတ်ပစ်ဖို့ ဒုံးကျည်တွေ စုပြုံလွှတ်လိုက်တာ။

ပက်ထရော့ကို အထက်က အမိန့်ပေးထားပြီးသား။

ဒီလိုဖြစ်ခဲ့ရင် ဖုန်းကို အမြန်ကောက်ကိုင် သတင်းပို့ရမယ်။ ကိုယ့်ဘက်ကနေ ချက်ချင်း ပြန်ပစ်ဖို့ စီစဉ်ရမယ်။

အမြန်ပြန်မပစ်ဘဲ စောင့်နေလို့.. ကြာသွားရင် အမေရိကန်ဘက်က ဒုံးကျည်တွေ ရုရှား ခံစစ်စခန်းတွေဆီ ကျလာမယ်။

ရုရှား တစ်နိုင်ငံလုံး ပြာဖြစ်သွားမယ်။

လူတွေ သန်းပေါင်းများစွာ သေမယ်။ မသေဘဲ ကျန်တဲ့သူတွေလည်း အမေရိကန် လက်အောက်ကို ရောက်သွားမယ်။

ပက်ထရော့ကို ပေးထားတဲ့ အမိန့်က ရှင်းတယ်။

ဒါပေမယ့် ပက်ထရော့ အမိန့်ကို မနာခံခဲ့ဘူး။

ဘာတုံ့ပြန်မှုမှ မလုပ်သေးဘဲ သူ.. ခဏငြိမ်ပြီး စဉ်းစားတယ်။

ပြီးတဲ့အခါ ဘယ်သူမှ မလုပ်ရဲတဲ့ အရာကို သူလုပ်လိုက်တယ်။

ကွန်ပျူတာကို မယုံရဘူးလို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တာ..။

ကွန်ပျူတာ စနစ်ထက် လူသားတစ်ယောက်ရဲ့ ဆင်ခြင်တုံ တရားကို ပက်ထရော့ ဦးစားပေးလိုက်တယ်။

ပက်ထရော့ စဉ်းစားတယ်။ ဆိုဗီယက်ကို အမြစ်ပြုတ်အောင် တိုက်မယ်ဆိုရင် ဟိုဘက်က ဘာလို့ ဒုံးကျည် ၅ ခုပဲ လွှတ်လိုက်သလဲ..။

ပက်ထရော့ ဖုန်းကို ကောက်မကိုင်ဘူး။ သတင်းမပို့ဘူး။

အချိန်ကြာလာတာနဲ့အမျှ သူ့တစ်ကိုယ်လုံး ချွေးတွေ ရွှဲလာတယ်။

စက်ထိန်းချုပ်ခန်းထဲက လူတွေ အားလုံးလည်း ပက်ထရော့ကို ကြည့်ပြီး အသက်ရှူဖို့ မေ့နေကြတယ်။

ခဏလောက် ကြာတော့မှ တကယ့် အဖြစ်မှန်ကို သိရတယ်။

မြေပြင် ရေဒါစနစ်နဲ့ ဂြိုဟ်တုတွေကနေ ပေးပို့တဲ့ သတင်းအရဆိုရင် အမေရိကန်တွေဘက်ကနေ ဒုံးကျည်တွေ လွှတ်လိုက်တာ မတွေ့ရဘူး။

အမှား လုံး၀ မလုပ်တတ်ဘူးဆိုတဲ့ ကွန်ပျူတာစနစ်က မှားနေတာ။ တိမ်မြင့်တွေ ကြားက ဖောက်ထွက် ၀င်လာတဲ့ နေအလင်းတန်းကို ဒုံးကျည်လို့ ထင်သွားတာ။ ဖြစ်ခေါင့် ဖြစ်ခဲပါ။ အကြိမ် တစ်သန်းမှာ တစ်ခါလောက်သာ ဖြစ်နိုင်တဲ့ အမှားမျိုး။

ဆိုဗီယက်ကို အမေရိကန်တွေက ဒုံးကျည်နဲ့ မပစ်ခဲ့ဘူး။

ဒီလိုပဲ ပက်ထရော့ဆိုတဲ့ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ကျေးဇူးကြောင့် ဆိုဗီယက်ဘက်ကလည်း အမေရိကားကို ဒုံးကျည်နဲ့ ပြန်မပစ်ခဲ့ဘူး။

ဒီအကြောင်းကို နှစ်တော်တော် များများကြာမှ လူတွေ သိခွင့်ရတယ်။

ကုလသမဂ္ဂက ၂၀၀၆ ခုနှစ်မှာ ပက်ထရော့ကို ဖိတ်ခေါ်တယ်။ ကမ္ဘာ့နိုင်ငံသားဆု ပေးတယ်။

သူ့ ဆုံးဖြတ်ချက် တစ်ခုက ကမ္ဘာကို ကယ်တင် နိုင်ခဲ့တယ်လို့ ပြောရင် လွန်မလား။

ဆိုဗီယက်တွေကသာ အမေရိကန်တွေကို ဒုံးကျည်တွေနဲ့ ပြန်ပစ်မိရင် ဘယ်လို ဖြစ်သွားမလဲ ဆိုတာကို ရုရှား ဗိုလ်ချုပ် တစ်ယောက်က ရှင်းပြဖူးတယ်။

"ပြင်သစ်နိုင်ငံ တစ်ဝက်၊ ဂျာမနီနိုင်ငံ တစ်ဝက်၊ အမေရိကန် နိုင်ငံ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်၊ ပြီးတော့ ဗြိတိန် တစ်နိုင်ငံလုံး ပျက်စီးသွားနိုင်တယ်" ..တဲ့။

ဘာကြောင့် ဒုံးကျည်နဲ့ ပြန်မပစ်ခဲ့သလဲ ဆိုတာကို ပက်ထရော့ကို မေးတော့ သူရှင်းပြပုံက သင်ခန်းစာယူဖို့ ကောင်းတယ်။

အခုခေတ်ရဲ့ နည်းပညာတွေ ကြားမှာ ကျင်လည်နေတဲ့ ကျွန်တော်တို့ အဖို့ ပိုပြီး အတုယူသင့်တယ်။

ပက်ထရော့က ပြောတယ်။ "ကွန်ပျူတာ ဆိုတာမျိုးဟာ တွက်ချက်တဲ့ စက်တစ်ခု သက်သက်ပဲ။ သူ့မှာ ဦးနှောက် မရှိဘူး။ ဘာမြင်မြင် ဒုံးကျည်လို့ ကွန်ပျူတာက ထင်သွားနိုင်တယ်"တဲ့။

ဒါ ကမ္ဘာကို ကယ်တင်ခဲ့တဲ့ လူတစ်ယောက်ဆီက စကားနော်။

ကွန်ပျူတာဆိုတာ လူဆိုးလည်း မဟုတ်၊ လူကောင်းလည်း မဟုတ်ဘူး။

သူ့မှာ ဦးနှောက်ကို မရှိတာ။

ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့မှာ ဦးနှောက်ရှိတယ်။ အသက်ရှူ တတ်တယ်။ ဒီတော့ ဖြစ်သမျှ အပြစ်ဟာ ကျွန်တော်တို့ အပြစ်ပဲ ဖြစ်လာမယ်။ ဒါကြောင့် အချိန်လေး နည်းနည်းယူပြီး စဉ်းစား တတ်တာဟာ သိပ်တန်ဖိုးရှိတယ်။

အလောတကြီး လုပ်မိရင် ကမ္ဘာတောင် ပျက်သွားနိုင်တယ်။

ထထထ

အရှက်ကွဲရတာဟာ နောင်တ ရနေရတာလောက်တော့ မဆိုးဘူး

တီလီစမစ် (Tilly Smith) ဆိုတဲ့ ကလေးမလေးက အသက် ၁၀ နှစ်ပဲ ရှိသေးတယ်။

တီလီရယ်၊ သူ့မိဘတွေရယ်၊ သူ့ညီမလေးဟော်လီရယ်၊ အပျော်ခရီး ထွက်ကြတယ်။

ထိုင်းနိုင်ငံမှာရှိတဲ့ မိုင်ခေါင်.. လို့ခေါ်တဲ့ ပင်လယ်ကမ်းခြေ တစ်ခုမှာ သူတို့ အနားယူကြတယ်။ နေသာသာ၊ လှလှပပ နေရာတစ်ခုပေါ့။

တစ်ရက်ကျတော့ တီလီတို့ မိသားစု မနက်စောစောထ၊ ကမ်းခြေမှာ လမ်းလျှောက် ကြရော။

လမ်းလျှောက်နေရင်းနဲ့ ထူးဆန်းတာတစ်ခုကို တီလီ သတိထားမိ သွားတယ်။

ပင်လယ်ရေ တော်တော်ကျနေတာပဲ။

ပင်လယ်ရေက ကမ်းခြေနဲ့ ဟိုးအဝေးကြီးအထိ ထိုးကျနေတာ။

ပြီးတော့ ရေလှိုင်းတွေက ဘီယာမြှုပ်လို ဖြူဖြူ၊ အမြှုပ်တွေ ထနေ တယ်။

တီလီ အံ့အားသင့်ပြီး ရပ်ကြည့် နေမိတယ်။

ကျောင်းက ပထဝီဆရာမ ဖွင့်ပြဖူးတဲ့ ဗီဒီယိုတစ်ခုကို တီလီ သတိရသွားတာ။

၁၉၄၆ ခုနှစ်တုန်းက ဟာဝိုင်အီကျွန်းမှာ ဖြစ်ခဲ့တာကို မှတ်တမ်းတင် ထားတဲ့ ဗီဒီယို။ ဗီဒီယိုက အဖြူ အမည်း။

ဆူနာမီလှိုင်းလုံး ဆိုတာကို လူတွေက အဲဒီ ဗီဒီယိုထဲမှာပဲ မြင်ဖူးတာ။

တချို့လူတွေဆိုရင် ဆူနာမီ ဆိုတာကို ကြားတောင် မကြားဖူးကြဘူး။

သူအခု မြင်နေရတဲ့ ပင်လယ်ပြင်ဟာ ဆူနာမီ ဖြစ်တော့မယ့် အရိပ် အယောင်တွေ ပြနေတယ်လို့ တီလီက ယုံတယ်။

သူ့အမေကို တီလီ ရှင်းပြတယ်။

တီလို့ အမေက ကလေးစကား ဆိုတော့ ဘယ်ယုံမလဲ။

ဆူနာမီ ဆိုတာ ဘာမှန်းကို သေချာမသိကြဘူးလေ။

ပင်လယ် ကမ်းခြေမှာ လမ်းလျှောက် နေကြတဲ့ တခြား သူတွေလည်း သတိ မထားမိကြဘူး။ အသက်ကယ် ဝန်ထမ်း တွေတောင် ဘာသိဘာသာပဲ နေနေကြတယ်။

ဒါ အထူးအဆန်းတော့ မဟုတ်ပါဘူး။

အင်္ဂလန်က လာတဲ့ ၁၀ နှစ်အရွယ် ကလေးမလေး တစ်ယောက်က ဒီကမ်းခြေမှာ နေကြတဲ့၊ အလုပ်လုပ်ကြတဲ့ သူတွေထက် ပိုသိနေတယ်ဆိုတာ ဘယ်သူက ယုံမလဲ။

တီလီက မရဘူး။ အမေက နားမထောင်တော့ သူအဖေ့ လက်ကို ဆွဲပြီး သတိပေးတယ်။ အော်တယ်။

ပထဝီ ဆရာမ ပြောပြဖူးခဲ့တဲ့ ဆူနာမီလှိုင်း.. ဆိုတာ ဒါပဲဖြစ်မယ်လို့ တီလီက လုံးဝ သေချာနေတယ်။

တီလို့ အဖေ ကျဉ်းထဲ ကျပ်ထဲ ရောက်သွားရော။

၁၀ နှစ် သမီးပြောတဲ့ စကားကို နားထောင် ရမလား။ သမီးကလည်း ကမ်းခြေမှာ အော်ဟစ် ငိုယိုနေပြီ။ လူတွေလည်း ကွက်ကြည့် ကွက်ကြည့် လုပ်နေကြပြီ။

ဒါမှမဟုတ် သူ့သမီးပြောတာကို မသိချင်ယောင်ဆောင်၊ ဟိုတယ်ခန်းထဲ ပြန်ပြီး သမီးကို ချော့မော့ပြောရမလား။

ဒါပေမယ့် တီလီ ပြောတာ မှန်နေခဲ့ရင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ။

ကမ်းခြေမှာ ရှိနေတဲ့ မိသားစုတွေ၊ ကလေးတွေ အကုန် သေကုန်ကြမှာ။ ဒါဆို သိသိကြီးနဲ့ မပြောဘဲ နေခဲ့တဲ့ အတွက် သူ့အပြစ်မကင်းတော့ဘူး။

တီလီပြောတာ မှားနေရင် တီလို့အဖေ အရှက်ကွဲမယ်။ အင်္ဂလိပ်လူမျိုး တစ်ယောက် အတွက် အရှက်ကွဲရတယ် ဆိုတာ အဆိုးဆုံးသော ခံစားချက်ပဲ။

အရှက်ကွဲရင်လည်း ခံလိုက်မယ်ကွာ.. ဆိုပြီး တီလို့အဖေ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။

လုံခြုံရေး ဝန်ထမ်းတွေကို အသိပေးတယ်။ ပြီးတာနဲ့ အသက်ကယ် ဝန်ထမ်းတွေကို ထပ်ပြီး အသိပေးတယ်။

ကမ်းခြေ တစ်ခုလုံးက လူတွေ ရှင်းသွားတယ်။ အကုန်လုံး ဟိုတယ်ကို ပြန်တယ်။ ဟိုတယ်ရဲ့ သုံးလွှာအထပ်ကို တက်တယ်။

ပြီးတော့ ဘာဆက်ဖြစ်မလဲ ထိုင်စောင့်နေကြတယ်။

ကြာကြာ မစောင့်လိုက်ရဘူး။

အကုန်လုံး အပေါ်ရောက်ပြီး တစ်မိနစ်တောင် မကြာဘူး၊ ဧရာမ လှိုင်းလုံးကြီး ၃ ခုထဲက ပထမဆုံးလှိုင်းလုံး.. ကမ်းခြေကို လွှမ်းသွားတယ်။

အဲဒီနေ့ မနက်၊ အရှေ့တောင်အာရှ တစ်ခွင်ကို ဆူနာမီ လှိုင်းလုံးကြီး တွေ ဆက်တိုက် ဝင်လာတယ်။

၂၀၀၄ ခုနှစ်၊ Boxing Day ဆူနာမီလို့ နာမည် တွင်သွားတယ်။

အဲဒီနေ့လည်း ပြီးရော ဆူနာမီဆိုတာ ဘာလဲဆိုတာ တစ်ကမ္ဘာလုံး သိသွားကြတယ်။

Boxing Day ဆူနာမီကြောင့် နိုင်ငံပေါင်း ၁၃ နိုင်ငံရဲ့ ပင်လယ် ကမ်းခြေတွေမှာ ရောက်နေတဲ့ လူနှစ်သိန်းခွဲလောက် သေဆုံးသွားကြတယ်။

ဘယ်သူမှ မသေခဲ့တဲ့ ကမ်းခြေဆိုလို့ တစ်ခုပဲ ရှိတယ်။

မိုင်ခေါင် ကမ်းခြေ။

တီလီစမစ် ဆိုတဲ့ ကလေးမလေး ရောက်နေခဲ့တဲ့ ကမ်းခြေ။ ရေလှိုင်းတွေ ရောက်မလာခင် အကုန်လုံး ဘေးလွတ်ရာကို ပြေးနိုင်ခဲ့တဲ့ ကမ်းခြေ။

၁၀ နှစ်သမီးလေး တီလီ၊ သူယုံကြည်ရာကို ပါးစပ် မပိတ်ဘဲ အဆက်မပြတ် ပြောခဲ့လို့..။

တီလီက ငယ်လည်း ငယ်သေးတယ်။ ရှက်လို့ မပြောရဲတာတွေ၊ လူတွေ အထင်အမြင် မှားမှာစိုးလို့ မျိုသိပ် ထားတာတွေ သူ့မှာ မရှိဘူး။

သူ မှန်တယ်ဆိုတာ သူသိတယ်။ သူများတွေက ရှူးတိုးတိုး.. လို့ ဟောက်လိုက်တာနဲ့ ပါးစပ်ပိတ်မသွားဘူး။

တီလီ့ကို ကုလသမဂ္ဂက ခေါ်တွေ့တယ်။ ဘီလ်ကလင်တန် ကိုယ်တိုင် သူ့ကို ဂုဏ်ပြုတယ်။

တီလီ ကယ်လိုက်လို့ လူ ၁၀၀ ကျော် အသက်ရှင်ခွင့် ရသွားတယ်။

ယောက်ျားတွေ၊ မိန်းမတွေ၊ ကလေးငယ်တွေ ..။

တီလီ သူတို့ကို ဘယ်လို ကယ်တင် လိုက်သလဲ..။ ရှင်းပါတယ်။ သဘာဝ ကျတာ မကျတာကို တီလီ စိတ် မဝင်စားဘူး။

သူ့စကားကို သူများတွေ နားမထောင်မချင်း အား မလျှော့ဘူး။

ငါ .. မပြောလိုက်ရလေခြင်း ဆိုပြီး နောက်ပိုင်း ကျတော့မှ နောင်တ မရစေရဘူး။

ကျွန်တော်တို့ သူ့ကို အတုယူသင့်တယ်။

အရှက်ကွဲရတာဟာ နောင်တ ရနေရတာ လောက်တော့ မဆိုးဘူး။

ထထထ

ဂျွန်လက်ဆက်စတာ (JohnLasseter)က ငယ်ငယ်လေး ကတည်းက ကာတွန်းကား ဖန်တီးသူ ဖြစ်ချင်ခဲ့တာ။

သူ့ အိပ်မက်က Disney စတူဒီယိုမှာ အလုပ်လုပ်ဖို့။

ဒါပေမယ့် Disney စတူဒီယိုမှာ အလုပ်မရသေးခင် Disney ကစားကွင်းမှာ အရင်ဝင် လုပ်ရတယ်။ အပျော်စီး ရထားတွေ ရှိတဲ့နေရာမှာ လုပ်ရတာ။

တော်တော်လေး ကြာတော့မှ စတူဒီယိုမှာ အလုပ် ရသွားတယ်။

အဲဒီမှာ လက်ဆက်စတာ အတွက် စိတ်ဝင်စားစရာတွေ စဖြစ်လာတယ်။

Tron ဆိုတဲ့ ရုပ်ရှင်ကားကို သူကြည့်မိတယ်။ ဇာတ်ကား တစ်ကားလုံးက ကွန်ပျူတာ အထူးပြုလုပ်ချက်တွေ အများကြီး နဲ့ ဖန်တီးထားတာ။

ကာတွန်းကားတွေကို တစ်ဆင့် မြှင့်တင် ပေးဖို့အတွက် လက်ဆက်စတာ စိတ်ကူးရသွားရော။

အဲဒီတုန်းက ကာတွန်းကား မှန်သမျှဟာ လက်နဲ့ ဆွဲတဲ့ 2D ဇာတ်ကားတွေ ချည်းပဲ။

လက်ဆက်စတာက 3D ကာတွန်းကားတွေ ဖန်တီး ချင်တာ။

ဒါပေမယ့် Disney စတူဒီယိုက 2D ကာတွန်းတွေပဲ ဖန်တီးလာခဲ့တာ နှစ်ပေါင်း ၅၀ လောက်ရှိပြီ။

Disney အနေနဲ့.. အခုမှ ဒီနယ်ပယ်ထဲ ဝင်လာတဲ့ ဂျွန်လက်ဆက်စတာလို ‘ငတုံးလေး’ ဆီကနေ ဘာအကြံဉာဏ်မှ မလိုချင်ဘူးပေါ့လေ။ ဒါနဲ့ပဲ Disney က လက်ဆက်စတာကို အလုပ်ထုတ်လိုက်တယ်။ လက်ဆက်စတာ တခြား ကုမ္ပဏီ တစ်ခုကို ရောက်သွားတယ်။

ဒါရိုက်တာ ဂျော့ရှ်လူးကတ်စ် (George Lucas) ရဲ့ စတူဒီယိုမှာ

လူးကတ်စ်ရဲ့ ရုပ်ရှင်ကားတွေ အတွက် ကွန်ပျူတာ အထူးပြုလုပ်ချက်တွေ လုပ်ပေးရတယ်။

လူးကတ်စ်ရဲ့ စတူဒီယိုမှာ ကာတွန်း ဆရာဆိုလို့ လက်ဆက်စတာ တစ်ယောက်ပဲ ရှိတယ်။ ဒီတော့ သူအားတဲ့ အချိန်မှာ ကွန်ပျူတာနဲ့ ဖန်တီး ထားတဲ့ ကာတွန်းကား တိုလေး တစ်ကား လုပ်ဖြစ်တယ်။

လက်ဆက်စတာ ကံကောင်းသွားတယ်။

ဂျော့ရှ်လူးကတ်စ်က သူ့စတူဒီယိုကို စတိဗ်ဂျော့ (Steve Jobs) ကို ရောင်းလိုက်တယ်။

စတိဗ်ဂျော့က ဒေါ်လာ ၁၀ သန်းပေးပြီး ဝယ်တယ်။ သူ့ စိတ်ထဲမှာတော့ ဪ.. ကွန်ပျူတာ ပစ္စည်းတွေ ထုတ်တဲ့ ကုမ္ပဏီပဲ ဖြစ်မှာပါ ဆိုပြီး ဝယ်လိုက်တာ။

လက်ဆက်စတာက စတိဗ်ဂျော့ကို သူ့ရဲ့ ကာတွန်းကား တိုလေးကို ပြတယ်။

စတိဗ်ဂျော့က လက်ဆက်စတာကို မေးတယ်။ ဒီကုမ္ပဏီကို အောင်မြင်အောင် ဘယ်လိုလုပ်ရင် ကောင်းမလဲ.. တဲ့။

လက်ဆက်စတာက ပြန်ဖြေတယ်။ ဒီလို ကာတွန်းကား တိုမျိုးကို ဇာတ်လမ်းရှည်ဖြစ်အောင် ရိုက်ရမယ်.. ဒါပေမယ့် ဒေါ်လာ ၅ သိန်းလောက် ကုန်မယ်။

စတိဗ်ဂျော့က လက်ဆက်စတာကို ချက်လက်မှတ် ရေးပေးတယ်။

ချက်လက်မှတ်ကို သူ့လက်ထဲမထည့်ခင် စတိဗ်ဂျော့က ပြောတယ်။ “တစ်ခုတော့ ရှိတယ် ဂျွန်”.

လက်ဆက်စတာ စိတ်ထဲမှာ တွေးမိတယ်။ “ဟော.. လာပြီ။ ဘာတွေ ချုပ်ချယ်မလဲ။ ဘာတွေ ထိန်းချုပ်မှာလဲ။ ဘယ်လို စာချုပ်တွေ ချုပ်ရဦးမှာလဲ”..ပေါ့ . .။

ဒါပေမယ့် စတိဗ်ဂျော့က တစ်ခွန်းပဲ ပြောတယ်။ “ကောင်းအောင်သာ သေသေချာချာ လုပ်ပါ”တဲ့။

ပြီးတာနဲ့ ချက်လက်မှတ်ကို လက်ဆက်စတာ လက်ထဲ ထည့်ပေး လိုက်တယ်။

လက်ဆက်စတာကလည်း စတိဗ်ဂျော့ ပြောတဲ့အတိုင်း ကောင်းအောင် လုပ်နိုင်တယ်။

သူ့ကာတွန်းကား အော်စကာ ရသွားတယ်။

ဇာတ်ကား နာမည်က Toy Story ။ ကွန်ပျူတာနဲ့ အစ အဆုံး ဖန်တီးထားတဲ့ ပထမဆုံးသော ကာတွန်းကား။

အဲဒီ ဇာတ်ကားက ရခဲ့တဲ့ အကျိုးအမြတ်တွေကြောင့် Pixar ဆိုတဲ့ ကုမ္ပဏီ အသစ်တစ်ခု ပေါ်လာတယ်။

Pixar က ခေတ်သစ် 3D ကာတွန်းတွေ ဆက်တိုက် ထုတ်တယ်။

ကမ္ဘာ့သမိုင်းမှာ အအောင်မြင်ဆုံးသော ရုပ်ရှင်ကားတွေကို Pixar စတူဒီယိုက ဖန်တီးနိုင်ခဲ့တယ်။

Toy Story ၊ A Bug's Life ၊ The Incredibles ၊ Wall-E ၊ Up စတဲ့ ရုပ်ရှင်တွေ။

Toy Story 3 ရုပ်ရှင်ကားဟာဆိုရင် ကမ္ဘာမှာ ပထမဆုံး ဒေါ်လာ သန်း ၁၀၀၀ ကျော် ဝင်ငွေရတဲ့ ဇာတ်ကား ဖြစ်သွားတယ်။

Up ရုပ်ရှင်ဇာတ်ကားဆိုရင် ကိန်း ရုပ်ရှင်ပွဲတော်မှာ အဖွင့် အဖြစ် အရွေးခံရတဲ့ ပထမဆုံး ကာတွန်းကား ဖြစ်လာတယ်။

လက်ဆက်စတာ ကိုယ်တိုင်ကလည်း David O. Selznick ဆုရတဲ့ ပထမဆုံးသော ကာတွန်း ဖန်တီးသူ ဖြစ်သွားတယ်။

နယူးယောက်မှာရှိတဲ့ မော်ဒန်အနုပညာ ပြတိုက်မှာဆိုရင် "Pixar အနှစ် ၂၀" ဆိုတဲ့ ပြပွဲ ဆိုပြီးတော့တောင် ကျင်းပ ပေးတယ်။

အဲဒီလို Pixar အောင်မြင်နေတဲ့ အချိန်မှာ Disney ပြဿနာတက် နေပြီ။

သူတို့ရဲ့ ခေတ်ဟောင်း 2D လက်ဆွဲကာတွန်းကားတွေက Pixar ရဲ့ ခေတ်သစ် 3D ကာတွန်းတွေကို မမီတော့ဘူး။ မပြိုင်နိုင်တော့ဘူး။

ဒါနဲ့ ၂၀၀၆ ခုနှစ်မှာ Pixar ကို ဒေါ်လာ ၇.၇ ဘီလီယံနဲ့ ဝယ်ဖို့ Disney က ကမ်းလှမ်းလာတယ်။

ဒေါ်လာ ၁၀ သန်းကို အရင်းပြုခဲ့တဲ့ စတိဗ်ဂျော့၊ Pixar ကို ပြန်ရောင်းလိုက်တဲ့ အချိန်မှာ ဒေါ်လာ သန်း ၃၇၀၀ အမြတ် ထွက်သွားတယ်။

Disney က Pixar ကို ဝယ်ဖို့ ကမ်းလှမ်းတော့.. ဂျွန်လက်ဆက် စတာ ကိုယ်တိုင် Disney ရဲ့ ကာတွန်း စတူဒီယို တစ်ခုလုံးကို အုပ်ချုပ်ပေးရမယ်ဆိုတဲ့ တောင်းဆိုချက်လည်း စာချုပ်ထဲမှာ ပါလာတယ်။

ငယ်ငယ်တုန်းက သူ့ကို အလုပ်ထုတ်ခဲ့တဲ့ Disney စတူဒီယို။ အခု သူကိုယ်တိုင် စတူဒီယိုကို လာပြီး အုပ်ချုပ် ပေးပါလို့ လှမ်းခေါ်နေပြီ။

ဒီလိုနဲ့ ဂျွန်လက်ဆက်စတာ တစ်ယောက် Disney နဲ့ Pixar စတူဒီယိုနှစ်ခုစလုံးရဲ့ ဖန်တီးမှု ဒါရိုက်တာ ဖြစ်သွားတယ်။

အခု ဟောလိဝုဒ် ကြယ်ပွင့်လမ်းမှာ လက်ဆက်စတာရဲ့ နာမည် ကြယ်ပွင့်ကို အမှတ်တရ ထွင်းထားတယ်။

ပြီးတော့ Disney ကစားကွင်းတွေမှာ လူကြိုက်များနေတဲ့ Finding Nemo နဲ့ A Bug's Land အပျော်စီး ရထားတွေက လက်ဆက်စတာ ဖန်တီးခဲ့တဲ့ ရုပ်ရှင်တွေထဲကနေ မှီငြမ်း ထားတာ။

ဟိုးအရင်တုန်းက သူ အလုပ်လုပ်ခဲ့ဖူးတဲ့ အပျော်စီး ရထားတွေနဲ့ ခပ်ဆင်ဆင်ပေါ့။

"ငတုံးလေး" ဆိုပြီး လူတွေ ထင်ခဲ့တဲ့ ကောင်လေးက ထင်ထား သလောက် မတုံးဘူးပဲ။

ထထထ

၁၉ ရာစု အမေရိကား။

လမ်းပန်း ဆက်သွယ်ရေး ပိုမို ကောင်းမွန်လာအောင် နိုင်ငံတစ်ဝန်းမှာ ကြိုးစားနေကြတယ်။ လမ်းခင်းဖို့ အတွက် တောင်တွေကို ဖောက်ခွဲရတယ်။

ဒါပေမယ့် ပြဿနာ တစ်ခု ရှိတယ်။

ဖောက်ခွဲရေး ပစ္စည်းထဲမှာ အပြင်းဆုံးက နိုက်ထရို ဂလစ်စရင်း လို့ ခေါ်တဲ့ ဓာတုပစ္စည်း တစ်မျိုး။

နိုက်ထရို ဂလစ်စရင်းက အရည်ပုံစံနဲ့ပဲ လာတယ်။ ပြီးတော့ အထိ မခံ၊ အမှားမခံဘူး။

တုန်ခါမှု တစ်ခုခု ဖြစ်တာနဲ့ ထပေါက်တာပဲ။

ဒါပေမယ့် အဲဒီ ဓာတုရည်က သိပ် အသုံးဝင်တယ်။ လူတွေအနေနဲ့ လပေါင်း နှစ်ပေါင်းများစွာ လက်နဲ့ တူးရမယ့် နေရာတွေကို ခဏလေးအတွင်း မှာ ဖောက်ခွဲပေး၊ ရှင်းထုတ် ပေးနိုင်တယ်။

ဒီတော့ ရွှေတူးတဲ့ သူတွေ၊ ရေနံသမားတွေ၊ တောင်ဖောက်တဲ့ သူတွေ အကုန်လုံး ဒီဓာတုရည်ကို သုံးကြတယ်။

ဒါပေမယ့် တောထဲ တောင်ထဲ ဂူထဲ လိုဏ်ထဲမှာ ဆိုတော့ ဘယ်လိုမှ စိတ်မချရဘူး။

ပတ်ဝန်းကျင်က မှောင်မည်းနေတာနဲ့၊ စိုစွတ်နေတာနဲ့။

တစ်ယောက်ယောက် ချော်လဲပြီး နိုက်ထရို ဂလစ်စရင်း ထည့်ထားတဲ့ ပုံးတွေ၊ ပေပါတွေ ပြုတ်ကျသွားရင် ထပေါက်ပြီ။

ဒါကြောင့်လည်း ဂူတွေ၊ တွင်းတွေထဲမှာ ခဏခဏ သေကြတယ်။ ဒါတင်မကဘူး၊ အနီးအနားက မြို့တွေ ရွာတွေလည်း ပေါက်ကွဲမှုဒဏ်က မလွတ်ဘူး။

၁၈၆၆ ခုနှစ်၊ ဝဲလ်စ်ဖာဂို ပို့ဆောင်ရေးကနေ ပို့ပေးရမယ့် နိုက်ထရို

ဂလစ်စရင်း ထည့်ထားတဲ့ သစ်သားပုံး တစ်ပုံး အရည်တွေ စိမ့်ထွက်နေတာကို ဝန်ထမ်းတွေ သတိထား မိသွားတယ်။

အထဲမှာ ဘာပါမှန်း မသိတဲ့အတွက် ဝန်ထမ်းတွေက သစ်သားပုံးကို ဖွင့်ကြည့်ဖို့ လုပ်တယ်။

သစ်သားပုံးကို တူနဲ့ ဆောက်နဲ့ ထုပြီး ခွာကြည့်တယ်။

ပေါက်ကွဲမှုကြောင့် လူ ၁၅ ယောက် သေသွားတယ်။

ဂိုဒေါင်နဲ့ မိုင်ဝက် ပတ်လည်မှာ ရှိတဲ့ အိမ်တွေရဲ့ ပြတင်းပေါက်တွေပါ ကွဲထွက်ကုန်တယ်။

နောက်နေ့ သတင်းစာမှာ ပါလာတယ်။ တိုက်တစ်တိုက်ရဲ့ သုံးလွှာမှာ လူ လက်ပြတ်တစ်ဖက် တက်ချိတ်နေသတဲ့..။ ဟိုဘက်လမ်းမှာ ကျတော့ လူ့ကျောရိုးမကြီး တစ်စုံလုံး လွင့်ထွက်လာပြီး လမ်းပေါ် ပြုတ်ကျနေတယ်တဲ့။

ဆန်ဖရန်စစ္စကိုမှာ ရှိတဲ့ နိုက်ထရို ဂလစ်စရင်း စက်ရုံ တစ်ခုမှာလည်း ပေါက်ကွဲမှု ဖြစ်တယ်။

လူ ၁၅ ယောက် သေတယ်။ ပေါက်ကွဲသံကို မိုင် ၄၀ လောက်ကနေ တောင် ကြားရတယ်။

မြို့ခံတွေက လျှောင်လှုပ်တယ်လို့ ထင်နေကြတာ။

နောက်နေ့ သတင်းစာတွေမှာပါလာတယ်။ အနီးအနားက လမ်းတွေ ပေါ်မှာ လူ့ကိုယ်ခန္ဓာ အစိတ်အပိုင်းတွေ ပြုတ်ကျ နေတယ်တဲ့။

၁၈၆၄ ခုနှစ်။

နိုက်ထရိုဂလစ်စရင်း ပေါက်ကွဲမှု တစ်ခုထဲမှာ အဲဖရက်နိုဘယ် (Alfred Nobel) ရဲ့ ညီဖြစ်သူ အသက် ပါသွားတယ်။

အဲဖရက်နိုဘယ်က သိပ္ပံပညာရှင်။ ပြီးတော့ ငြိမ်းချမ်းရေးသမား။

နိုက်ထရိုဂလစ်စရင်းကို စိတ်ချရအောင် ပြုပြင်မှရမယ်လို့ အဲဖရက် နိုဘယ် ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။

ဒီအရည်ကို မြေကြီး တစ်မျိုးနဲ့ ရောမွှေလိုက်ရင် အနှစ် ဖြစ်အောင် လုပ်လို့ ရတယ်.. ဆိုတာကို သုတေသနလုပ်ရင်း သူရှာတွေ့သွားတယ်။

အနှစ် ဖြစ်သွားတဲ့အခါ မီးမရှို့မချင်း မပေါက်ကွဲတော့ဘူး။

သူ့ရဲ့ တီထွင်မှုကို အဲဖရက်နိုဘယ်က "ဒိုင်းနမိုက်" လို့ နာမည် ပေးလိုက်တယ်။

ဒိုင်းနမိုက် ဆိုတာက ဝက်အူချောင်းတွေလိုပဲ .. ပုံသွင်းလို့ ရတယ်။ ပြီးတော့မှ ဖောက်ခွဲချင်တဲ့ နေရာကို အပေါက်ဖောက်၊ အချောင်းတွေ စိပြီးထည့်၊ မီးမြှိုက်၊ အဆင်ပြေတယ်။

သယ်သွားလို့ရတယ်။ ပြုတ်ကျလည်း ဘာမှ မဖြစ်ဘူး။

ဒိုင်းနမိုက်ကြောင့် လူ့အသက်တွေ တော်တော်လေး ချမ်းသာရာ ရသွားတယ်။ အဲဖရက်နိုဘယ်လည်း သူဌေး ဖြစ်သွားတယ်။

သူ့ တီထွင်မှု ဟာ ကမ္ဘာသူ ကမ္ဘာသားတွေကို ကူညီ နိုင်လိုက်ပြီလို့ အဲဖရက်နိုဘယ်က ထင်နေတယ်။

အဲဒီအချိန်မှာပဲ.. အဲဖရက်နိုဘယ်ရဲ့ အစ်ကို ဖြစ်တဲ့သူ နေမကောင်း ဖြစ်ပြီး ဆုံးသွား တယ်။

ပြင်သစ် သတင်းစာ တစ်စောင်က နိုဘယ် ညီအစ်ကို နှစ်ယောက်ကို မှားပြီး၊ အဲဖရက်နိုဘယ် သေတယ်ထင်ပြီး နာရေး ကြော်ငြာထဲမှာ မှားရေး လိုက်တယ်။

"အဲဖရက်နိုဘယ် (သို့မဟုတ်)သေမင်းကုန်သည်၊ သေဆုံး" တဲ့။ အဲဖရက်နိုဘယ် အံ့ဩလွန်းလို့ ကြက်သေ သေသွားတယ်။

သတင်းစာထဲမှာ ဆက်ရေးထားတယ်။ "လူတွေကို မြန်မြန်နဲ့ များများ သတ်လို့ ရအောင် ဒိုင်းနမိုက်ဆိုတဲ့ အရာကို ထွင်ပေးခဲ့ပြီး သူဌေး ဖြစ်သွားခဲ့တဲ့ အဲဖရက်နိုဘယ်.."..တဲ့။

သတင်းစာကို ဖတ်ရင်း အဲဖရက်နိုဘယ် မယုံနိုင်ဘူး။

ဒိုင်းနမိုက်ကို တီထွင်ခဲ့လို့ လူတွေ အသေအပျောက် ပိုနည်းသွားအောင်

လုပ်ပေးနိုင်ခဲ့တယ်လို့.. ယုံကြည် ထားတာလေ။ အခုတော့ သူ့ကို သေမင်းကုန်သည်.. ဆိုပြီး နာမည်တပ်လိုက်ကြပြီ။

သေမင်းကုန်သည် အဖြစ်နဲ့တော့ သမိုင်းမတွင်ချင်ဘူး။

ဒါနဲ့ အဲဖရက်နိုဘယ် ဆုံးဖြတ်ချက် ချလိုက်တယ်။ သူ့သမိုင်းကို သူကိုယ်တိုင်ရေးမယ်။ သတင်းစာတွေက ရေးတဲ့ သမိုင်းကို သူလက်မခံဘူး။

"နိုဘယ်ဆု" ဆိုတာကို သူ ဖန်တီးလိုက်တယ်။

နှစ်စဉ် နှစ်တိုင်း..ကမ္ဘာ တစ်ဝန်းက ထူးချွန်သူတွေကို နိုဘယ်ဆု ပေးမယ်။ သိပ္ပံပညာ၊ ဓာတုဗေဒ၊ ဆေးဝါး၊ စာပေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ထူးချွန်ဆု တွေအပြင် "ငြိမ်းချမ်းရေး နိုဘယ်ဆု" ဆိုတဲ့ အထူးဆု တစ်ခုကိုပါ တွဲပြီး ချီးမြှင့်ဖို့ စီစဉ်တယ်။

အခုခေတ်မှာ နိုဘယ်ဆု ဆိုတဲ့ အရာဟာ အခမ်းနား ဆုံးသော ဆုလာဘ် တစ်ခု ဖြစ်သွားပြီ။ သိပ္ပံပညာရှင်တွေ၊ နိုင်ငံရေးသမားတွေ အင်မတန် လိုချင်တဲ့၊ တန်ဖိုးဖြတ်မရတဲ့ ဆုတစ်ခု။

"နိုဘယ်"ဆိုတဲ့ နာမည်ကို အဲဖရက်နိုဘယ် မှတ်မိ စေချင်ခဲ့တဲ့ အတိုင်း လူတိုင်းက မှတ်မိနေပြီ။

ကမ္ဘာမှာ ဂုဏ်အရှိဆုံးသော ငြိမ်းချမ်းရေး ဆုတစ်ခုရဲ့ နာမည်ဖြစ် သွားပြီ။

"သေမင်းကုန်သည်" တစ်ယောက်ရဲ့ နာမည် မဟုတ်တော့ဘူး။

ထထထ

အပိုင်း (၂)

ရွေးချယ်ခြင်း ဗိသုကာ

ရွေးချယ်ခြင်း ဗိသုကာ

အမေရိကားမှာ ရှိတဲ့ ကျောင်းတစ်ကျောင်း။

အဲဒီ ကျောင်းမှာ တက်နေကြတဲ့ ဆယ်ကျော်သက် ကောင်မလေးတွေကြားမှာ နှုတ်ခမ်းနီဆိုးတဲ့ ယဉ်ကျေးမှု ခေတ်စားခါစ အချိန်။

အတန်းအားပြီဆိုတာနဲ့ ကျောင်းသူတွေ သန့်စင်ခန်း ထဲကို ပြေးတယ်။ နှုတ်ခမ်းနီတွေ အလုအယက် ဆိုးကြတယ်။

ပြီးရင် နှုတ်ခမ်းနီ ဆိုးထားတဲ့ ပါးစပ်လေးတွေနဲ့ သန့်စင်ခန်းထဲက ကြည့်မှန် အကြီးကြီးကို နမ်းတယ်။ မှန်ပေါ်မှာ နှုတ်ခမ်းရာတွေ ချန်ကြတယ်။

သန့်ရှင်းရေး ဝန်ထမ်းတွေခမျာ မှန်ပေါ်က နှုတ်ခမ်းနီ ရာတွေကို သုတ်ဖို့ အလုပ်တစ်ခု ပိုလာရော။

အဲဒီလို မလုပ်ကြဖို့ ကျောင်းသူတွေကို ဆရာမက ဆုံးမတယ်။

ထုံးစံအတိုင်းပဲ၊ ဘယ်သူမှ နားမထောင်ကြဘူး။

ဒါနဲ့ ကျောင်းသူတွေကို ဆရာမက သန့်စင်ခန်းထဲ ခေါ်သွားတယ်။

"မှန်ပေါ်မှာ ပေနေတဲ့ နှုတ်ခမ်းနီရာတွေကို သုတ်ရတာ လွယ်တာ မဟုတ်ဘူး".. ဆရာမက ကျောင်းသူတွေကို ပြောပြတယ်။

ပြီးတဲ့အခါ ဘေးမှာရှိတဲ့ သန့်ရှင်းရေး ဝန်ထမ်းကို ပြောတယ်။

"သန့်ရှင်းရေး လုပ်ရတာ ဘယ်လောက် ခက်သလဲ သူတို့ သိအောင် ပြလိုက်ပါ"

သန့်ရှင်းရေး ဝန်ထမ်း ကြမ်းတိုက် တုတ်ကို ယူတယ်။ တုတ်ထိပ်ကို အိမ်သာအိုးထဲ နှစ်လိုက်တယ်။ ပါလာတဲ့ အိမ်သာရေတွေကို ညှစ်ချတယ်။

ပြီးတော့မှ အဲဒီတုတ်နဲ့ မှန်ကို တိုက်ပြတယ်။

ပြီးတဲ့အခါ ကြမ်းတိုက် တုတ်ကို အိမ်သာရေနဲ့ ထပ်စွတ်တယ်။ မှန်ကို ထပ်တိုက်တယ်။

အဲဒီနေ့ကစပြီး မှန်ပေါ်မှာ နှုတ်ခမ်းနီရာတွေ မတွေ့ရတော့ဘူး။

ရွေးချယ်ခြင်း ဗိသုကာ ဆိုတာ အဲဒါပဲ။

ကိုယ်ဖြစ်ချင်တာ ဖြစ်ဖို့ သူများတွေကို အတင်း တိုက်တွန်းနေစရာ မလိုဘူး။

သူတို့မှာ ကိုယ်ပိုင် ရွေးချယ်ခွင့် လက်ခံရမယ်။

ဒါပေမယ့် ကိုယ်လိုချင်တဲ့ဟာကို သူတို့ရွေးဖို့ တိုက်တွန်း ပေးလို့ ရတယ်။

စောစောက ကျောင်းသူလေးတွေ မှန်ကို နှုတ်ခမ်းနဲ့ ထပ် နမ်းချင်ရင် နမ်းခွင့်ရှိသေးတယ်။

ဒါပေမယ့် သူတို့နမ်းနမ်းနေတဲ့ မှန်ကို အိမ်သာအိုးထဲက ရေနဲ့ ဆေးတယ်ဆိုတာ အခု သိသွားကြပြီ။

မှန်ကို ဘယ်သူမှ မနမ်းချင်တော့ဘူး။

ဒီကျောင်းသူတွေရဲ့ ရွေးချယ်ခွင့်ကို ပိတ်ပင်လိုက်တာ မဟုတ်ဘူး။ သူတို့ လုပ်ချင်တာ ဆက်လုပ်လို့ ရသေးတယ်။

ဒါပေမယ့် ဆရာမဘက်က တည်ဆောက် ပေးလိုက်တဲ့ ရွေးချယ်ခြင်း ဗိသုကာကြောင့် ကျောင်းသူတွေအတွက် ရွေးစရာ လွယ်သွားတယ်။

အဆောက်အအုံ တစ်ခုရဲ့ ဗိသုကာပုံစံဟာ အဲဒီ အဆောက်အအုံထဲကို ဝင်ထွက်သွားလာနေတဲ့ သူတွေရဲ့ သွားပုံလာပုံကို ပြောင်းလဲစေနိုင်တယ် မဟုတ်လား။ "ရွေးချယ်ခြင်း ဗိသုကာ" ဆိုတာလည်း အဲဒီသဘောပါပဲ။

ဒါကို နားလည်ရင် လူတွေကို အတင်းကြီး လိုက်ပြော နေစရာ မလိုတော့ဘူး။

လန်ဒန်မှာရှိတဲ့ ဓာတ်ပုံ ပြတိုက် (National Portrait Gallery) မှာ ပြဿနာတစ်ခု ဖြစ်နေတယ်။ ပြတိုက်ကို လာကြည့်တဲ့ သူတွေထဲမှာ အပေါ်ထပ်ကို တက်ကြည့်တဲ့သူက မရှိသလောက် ရှားတယ်။ မြေညီထပ်မှာပဲ လူတွေ ပြည့်နေတယ်။

လူတွေက လှေကားတက်ရမှာ ပျင်းလို့။

ပြတိုက်ရဲ့ အုပ်ချုပ်သူတွေက အမေရိကားမှာ ရှိတဲ့ Guggenheim ပြတိုက်ရဲ့ ဒီဇိုင်းကို အတုယူဖို့ ဆုံးဖြတ် လိုက်တယ်။

ပြတိုက် ဝင်ပေါက်ကို နေရာ ပြောင်းလိုက်တယ်။

ဝင်ပေါက် ဝင်ဝင်ချင်း နေရာမှာ စက်လှေကားအကြီးကြီး တစ်ခု တပ်တယ်။ စက်လှေကားနဲ့ တက်လိုက်သွားရင် အပေါ်ဆုံးထပ်ကို ရောက်မယ်။

ပြခန်းရဲ့ အဓိက ပြကွက်တွေ အားလုံးကို အပေါ်ဆုံး ထပ်ကို ပို့လိုက်တယ်။ လာကြည့်တဲ့သူတွေ အပေါ်ဆုံးထပ်ကို အရင်ရောက်တယ်။ ပြီးတော့မှ အောက်ကို တစ်ထပ်ချင်း ပြန်ဆင်း၊ တစ်ထပ်ချင်း ဝင်ကြည့်ကြတယ်။

လှေကား တက်စရာ မလိုတော့ဘူး။ လှေကားနဲ့ ပြန်ဆင်းရုံပဲ။

ဒါ ရွေးချယ်ခြင်း ဗိသုကာရဲ့ အကောင်းဆုံး ဥပမာ တစ်ခုပေါ့ ။

အင်္ဂလန်ရဲ့ ကန့်ပြည်နယ်မှာ ရှိတဲ့ ရွာတစ်ခုမှာ အမှိုက်ပစ်တဲ့ သူတွေကြောင့် အခက်တွေ့နေရတယ်။

သကြားလုံးခွံတွေ၊ အအေးဘူး အခွံတွေ လမ်းမမှာ ပြန့်ကျဲနေတယ်။

ရွာရဲ့ စတိုးဆိုင်ပိုင်ရှင်က သူ့ဆိုင်မှာ မုန့်တွေ အအေးတွေ လာဝယ်ကြတဲ့ ကလေးတွေကို ပြဿနာ မရှာဘူး။ အမှိုက် မပစ်နဲ့လို့လည်း မပြောဘူး။

ကလေးတွေ ဆိုင်မှာ မုန့်လာဝယ်တဲ့အခါ ဆိုင်ရှင်က သကြားလုံး တွေ၊ မုန့်ထုပ်တွေ အပေါ်မှာ လာဝယ်တဲ့ ကလေးရဲ့ နာမည်ကို မင်နဲ့ ရေးပေး လိုက်တယ်။

ဒါပဲ၊ နာမည်ပဲ ရေးပေးလိုက်တာ။

အမှိုက်ပစ်တဲ့ ပြဿနာ ချက်ချင်းဆိုသလို ပျောက်ကွယ် သွားတယ်။

ရွေးချယ်ခြင်း ဗိသုကာဆိုတာ ဒါကိုပြောတာ။ အဲဒီ ကလေးတွေ လမ်းမှာ အမှိုက် ဆက်ပစ်ချင်သလား၊ ပစ်လို့ ရတယ်။

အမှိုက်ပုံးထဲ မထည့်ဘဲ နေချင်လည်း နေလို့ရတယ်။

ဒါပေမယ့် အမှိုက်တိုင်းမှာ နာမည်တွေ ရေးထားတဲ့ အတွက် ဘယ်သူ ပစ်သလဲဆိုတာ လူတိုင်း သိကုန်မယ်။

ဒီတော့ သူတစ်ပါးရဲ့ ရွေးချယ်မှုတွေကို ကိုယ်က လိုက်ပြီး တားမြစ် နေစရာ မလို၊ ကိုယ်ဖြစ်ချင်တာကို အတင်း လုပ်ခိုင်း နေစရာလည်း မလိုဘူး။

ဦးနှောက်လေး နည်းနည်း သုံးပြီး ရွေးချယ်ခြင်း ဗိသုကာကို ပုံစံ ပြောင်းပေးလိုက်ရင် ရပြီ။

ထထထ

စာထဲက လွတ်လပ်ခြင်း

ကမ္ဘာတစ်ဝန်းမှာ ရှိတဲ့ အကျဉ်းထောင်တွေ အကုန်လုံး ရင်ဆိုင်နေရတဲ့ ပြဿနာ တစ်ခုက ထောင်ထဲမှာ လူမဆန့် တော့တာပဲ။

ထောင်သား အသစ်တွေ ဆက်တိုက် ဝင်လာနေသလို လွတ်သွားပြီးမှ ပြန်ဝင်လာတဲ့ မိတ်ဟောင်းတွေလည်း မနည်းဘူး။

ဒုစရိုက်သမားတွေ အဖို့... ထောင်ထဲမှာ တွေ့ရတဲ့ အပေါင်းအသင်းတွေကလည်း ဒုစရိုက်သမားတွေ ချည်းပဲ ဖြစ်နေတယ်။

ထောင်ဆိုတာ သူတို့ရဲ့ တစ်ခုတည်းသော ပတ်ဝန်းကျင်၊ သူတို့ရဲ့ တစ်ခုတည်းသော ကမ္ဘာ။

ဒါကို ဘယ်လို ပြောင်းလဲပေးလို့ ရမလဲ။

ပြောင်းလဲစရာ အကြောင်းမရှိတော့တဲ့ သူကို ပြန်လည် ကောင်းမွန်လာအောင် ဘယ်လို တိုက်တွန်းမလဲ။

ပြင်ပကမ္ဘာဟာ ဒုစရိုက်မှုတွေနဲ့ ချည်းပဲ တည်ဆောက် ထားတာ မဟုတ်ဘူး.. ဆိုတာကို သူတို့ကို ဘယ်လို ရှင်းပြမလဲ။

အပြင်မှာ တခြား အခွင့်အရေးတွေ၊ အိပ်မက်သစ်တွေ ရှိနေသေးတယ်.. ဆိုတာကို သူတို့ကို မြင်အောင် ဘယ်လို ပြမလဲ။

တစ်စုံတစ်ရာကို ချစ်ခင် ဂရုစိုက် တတ်လာအောင် ဘယ်လို သင်ပေးမလဲ။

သူတို့အတွက် ရည်ရွယ်ချက် တစ်ခု ဖန်တီးပေးဖို့ လိုတယ်။

သူတို့တွေ သင်ယူချင်လာအောင် တွန်းပို့ပေးဖို့ လိုတယ်။

ဘရာဇီး နိုင်ငံမှာ ဒါကို လက်တွေ့ လုပ်နေတယ်။

သူတို့ဆီမှာ "စာဖတ်ခြင်းဖြင့် အပြစ်များကို ဆေးကြောခြင်း" ဆိုတဲ့ အစီအစဉ် တစ်ခု ရှိတယ်။

ထောင်သား တစ်ယောက် အနေနဲ့ စာအုပ် တစ်အုပ်ကို ပြီးအောင်

ဖတ်နိုင်တာနဲ့ လျှော့ရက် ၄ ရက် ရတယ်။

အင်မတန် ရိုးရှင်းတဲ့ စိတ်ကူး။

ထောင်သားတွေ ဖတ်ဖို့ သတ်မှတ်ပေးထားတဲ့ စာအုပ်တွေ ရှိတယ်။ စာပေနဲ့ ပတ်သက်တာတွေ၊ ဒဿနဗေဒနဲ့ ပတ်သက်တာတွေ၊ သိပ္ပံ၊ နည်းပညာနဲ့ ပတ်သက်တာတွေ . .။

စာအုပ်တစ်အုပ်ကို အပြီးဖတ်ဖို့ တစ်လ အချိန်ပေးတယ်။ ဖတ်ပြီး မပြီး သိအောင်လို့ စာတစ်အုပ်ပြီးတိုင်း အက်ဆေးတစ်ခု ရေးရတယ်။

အက်ဆေးရေးတဲ့အခါ သေသေသပ်သပ်နဲ့ ဥာန်ကရိဏ်း ကျကျ ရေးရမယ်။

ထောင်သားတစ်ယောက် အနေနဲ့ တစ်နှစ်ကို စာအုပ် ၁၂ အုပ်စာ လျှော့ရက် ယူခွင့် ရှိတယ်။

ဒါဆိုရင် တစ်နှစ်ကို ၄၈ ရက် လျှော့ရက် ရနိုင်တဲ့သဘော။

ထောင် ၇ နှစ် ကျတဲ့ သူဆိုပါစို့။ နှစ်တိုင်း စာမှန်မှန် ဖတ်သွားရုံနဲ့ လျှော့ရက် ၁ နှစ်တောင် ခံစားခွင့် ရှိတယ်။

၁၄ နှစ် ကျတဲ့သူဆိုရင် လျှော့ရက် ၂ နှစ်။

ဒါ စာအုပ်ဖတ်ဖို့ ရည်ရွယ်ချက် တစ်ခု တည်ဆောက် ပေးလိုက်တာပဲ။ ထောင်က မြန်မြန် လွတ်ချင်သလား၊ စာများများဖတ်။

ဒါတင် မကဘူး၊ စာဖတ်နေရင်းနဲ့ စာအုပ်ထဲက အကြောင်းအရာတွေကို လေ့လာရင်း.. ဘဝနေနည်းတွေ အများကြီး ရှိပါလားဆိုတာကို ထောင်သားတွေ နားလည် လာတယ်။

ဗဟုသုတ တိုးဖို့ စာဖတ်ရမယ်.. ဆိုတဲ့ အကျင့်တစ်ခု ရသွားတယ်။

ပြင်ပကမ္ဘာမှာ တခြား အခွင့်အလမ်းတွေ အများကြီး ရှိနေသေးပါ လား ဆိုတာကို သဘောပေါက်သွားတယ်။

အန်ဒရေးခါဒီ (Andre Kehdi) ဆိုတဲ့ ရှေ့နေက “ထောင်သားများ အတွက် စာအုပ်အလှူ” ဆိုတဲ့ ဖောင်ဒေးရှင်း တစ်ခုကို စီမံအုပ်ချုပ်နေတဲ့သူ။

သူက ပြောတယ်၊ “ဒီလို စာဖတ်ခိုင်းလိုက်တော့. ထောင်သား တစ်ယောက်အနေနဲ့ ထောင်ကနေ လွတ်လာတဲ့အခါ အရင်ထက် ပိုပြီး မြင်တတ်၊ တွေးတတ်၊ ဆင်ခြင်တတ်တဲ့သူ ဖြစ်လာတယ်။ လောကကြီး အကြောင်းကိုလည်း ပို နားလည် လာတယ်။ အရင်ကထက် ပိုကောင်းတဲ့ လူတစ်ယောက် အဖြစ် ပြောင်းလဲသွားတယ်”

ဒါပေမယ့် စာဖတ်ခြင်းဟာ တကယ်ရော အလုပ် ဖြစ်သလား။

အာဝင်ဂျိမ်းစ် (Awin James) ကတော့ စာဖတ်ခြင်းရဲ့ အကျိုးကို ယုံကြည်တယ်။

အာဝင်ဂျိမ်းစ်က Guardian သတင်းစာမှာ သတင်း ဆောင်းပါးတွေ ရေးတဲ့သူ။

အာဝင်က လူသတ်မှုနဲ့ အင်္ဂလန်မှာ ထောင်ကျဖူးတယ်။

တစ်သက်တစ်ကျွန်း ကျသွားပေမယ့် အနှစ် ၂၀ လောက် ထောင်ထဲ မှာနေပြီး တဲ့အခါ.. ပြန်လွတ်လာတယ်။

ထောင်ထဲမှာ စာဖတ်ဖြစ်တယ်။ ဖတ်ဖြစ်တဲ့ စာတွေ ကြောင့် သူ့ ဘဝ ပြောင်းလဲ သွားတယ်။

Guardian ဆောင်းပါးထဲမှာ အာဝင်က ရေးတယ်။ “ထောင်ထဲမှာ ဖတ်ခဲ့တဲ့ စာအုပ်တွေကြောင့် ကျွန်တော် လျှော့ရက်တွေ မရခဲ့ဘူး။ ဒါပေမယ့် အဲဒီ စာအုပ်တွေကြောင့် ကျွန်တော့်ကိုယ် ကျွန်တော် ပြင်နိုင်ခဲ့တယ်။ မှားခဲ့တဲ့ အမှားတွေ ထဲကနေ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြန်ဆွဲထုတ်နိုင်ခဲ့တယ်”

အာဝင့်ကို ပြောင်းလဲစေခဲ့တဲ့ ကနဦး စာအုပ်တွေက ထောင်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ စာအုပ်တွေ ဖြစ်နေတာ ထူးတော့ မထူးဆန်းဘူး။

“သိက္ခာရှိသော ထောင်သားများ”၊ “ပြစ်မှုနဲ့ ပြစ်ဒဏ်”၊ “အိုင်ဗန် ဒန်နီဆိုဗစ်ရဲ့ တစ်နေ့တာ” စတဲ့ စာအုပ်တွေ။

အဲဒီ စာအုပ်တွေကို ဖတ်ပြီး အာဝင် သူ့ကိုယ်သူ ပြန်ဆန်းစစ် နိုင်သွားတယ်။ သူရောက်နေတဲ့ အခြေအနေကို သုံးသပ်တတ်သွားတယ်။

စာအုပ်တွေကြောင့် သူ့အခြေအနေ သူ ပြောင်းပြန် ပြန်လှန်ဖို့ နားလည်သွားတယ်။

သူ အဲဒီ စာအုပ်တွေ ကြောင့်ပဲ.. ဒီ့ထက် ပိုမိုကျယ်ပြန့်တဲ့ စာပေတွေကို ဖတ်တတ်လာတယ်။

အခုဆိုရင် အာဝင်ဂျိမ်းစ်ဟာ အရောင်းရဆုံး စာရင်းဝင် စာအုပ်နှစ်အုပ် ထုတ်ပြီးပြီ။

Guardian သတင်းစာမှာ စာတွေ ဆက်ရေးနေသေးတဲ့ အပြင် အလှူဒါန လုပ်ငန်းတွေမှာလည်း ပါဝင်ကူညီ နေပြီ။

ဒါတွေ အားလုံးက ထောင်ထဲမှာ စာဖတ်ခဲ့တဲ့ အကျိုး ကျေးဇူးတွေ လို့ ပြောရင် မမှားဘူး။

ထောင်တစ်ခုရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က လူတွေကို ပိတ်လှောင် ထားဖို့ပဲ ဆိုရင် သိပ်အကျိုးမရှိဘူး။

လူတွေရဲ့ ခံယူချက်တွေကို ပြောင်းလဲပေးနိုင်ဖို့လည်း လိုတယ်။

ထထထ

အမေရိကန် သူတောင်းစား တစ်ယောက်ရဲ့ ဓာတ်ပုံတစ်ပုံ ကျွန်တော် တွေ့ဖူးတယ် ။

ဓာတ်ပုံထဲက သူတောင်းစားက ပလက်ဖောင်း ဘေးမှာ ထိုင်နေတယ်။ သူ့ရှေ့မှာ ခွက်တွေ စီတန်းချထားတယ်။ ခွက် တွေမှာ တံဆိပ် ကပ်ထားတယ်။ အစ္စလာမ်ဘာသာ၊ ဟိန္ဒူ ဘာသာ၊ ဗုဒ္ဓဘာသာ၊ ခရစ်ယာန်ဘာသာ၊ ဘာသာမဲ့ ဝါဒီ၊ မသိဝါဒီ.. စသဖြင့်။

အဲဒီ ခွက်တွေရဲ့ ဘေးမှာ ကတ်ပြား တစ်ပြား ထောင်ထားတယ်။ ကတ်ပြားပေါ်မှာ ရေးထားတာက "အိမ်ယာမဲ့တွေကို ဘယ်ဘာသာဝင်တွေက ပိုဂရုစိုက်သလဲ"တဲ့။

ဒီသူတောင်းစားက ကြော်ငြာ သဘော သဘာဝကို နားလည်တဲ့သူ။ လူအလေ့အထ ဘောဂဗေဒကိုလည်း သဘောပေါက်တဲ့သူ။

သူ ဘာလိုချင်တယ် ဆိုတာကို ပြောမယ့် အစား.. သူ့ပရိသတ်တွေ ဘာလိုချင်သလဲ ဆိုတဲ့အပေါ် ပို အာရုံစိုက်တယ်။

ကြော်ငြာ မာကတ်တင်း ဗျူဟာ တစ်ခု ဖန်တီးတော့မယ် ဆိုရင်လည်း ဒီလိုပဲ စဉ်းစားရတယ်။

ဘာ လိုချင်တာလဲ။ ဘယ်သူ့ဆီက လိုချင်တာလဲ။

ဒီသူတောင်းစား လိုချင်တာက အလှူငွေ။

ဘယ်လို အရာမျိုးက လှူချင် တန်းချင် စိတ်ကို ဆွပေး သလဲ။

သနား ကြင်နာတဲ့ စိတ်ဓာတ်။

ဘယ်သူတွေက သနားကြင်နာတတ်သလဲ။

ဘာသာတရား ကိုင်းရှိုင်းသူတွေက ပိုပြီး သနား ကြင်နာ တတ်တယ်။

ဟုတ်ပြီ။ ဒါဆို ဘယ်သူက ပိုပြီး သနားကြင်နာ တတ်သလဲ ဆိုတဲ့ ပြိုင်ပွဲတစ်ခုကို ဒီသူတောင်းစားက ဖန်တီးလိုက်တယ်။

လူတိုင်းကတော့ ကိုယ် ကိုးကွယ်တဲ့ ဘာသာဟာ သနား ကြင်နာမှု အရှိဆုံး ဘာသာအဖြစ် ယုံကြည် ချင်ကြတာပဲ။ သက်သေ ပြချင်ကြတာပဲ။

ခင်ဗျား ဘာသာက ပိုပြီး သနားကြင်နာ တတ်သလား။ ဒါဆိုရင် ခွက်ထဲကို ပိုက်ဆံထည့် ။

ဘယ်ခွက်ထဲမှာ ပိုက်ဆံ ဘယ်လောက် ရှိနေပြီလဲ ဆိုတာ ကိုလည်း ဖြတ်သွား ဖြတ်လာ လူတိုင်းက မြင်နေရတယ်။ ဘယ်သူ နိုင်နေသလဲဆိုတာ အတိုင်းသား ပေါ်နေတယ်။

ရလာဒ်ကို ပြောင်းစေချင်သလား။ ပိုက်ဆံ ထပ်ထည့်။

တစ်နေ့ ကုန်သွားတော့ ခွက်ထဲက ပိုက်ဆံတွေကို သူတောင်းစားက သူ့အိတ်ထဲ ပြောင်းထည့်တယ်။

နောက် တစ်ရက်မှာ ပြိုင်ပွဲ အစကနေ ပြန်စပြန်တယ်။

တကယ်က ရှင်းပါတယ်။

ခင်ဗျား ဘာလိုချင်သလဲ။

ဘယ်သူ့ဆီက လိုချင်တာလဲ။

သူတို့က ဘာကိစ္စ ခင်ဗျားကို ပေးရမှာလဲ။ (သူတို့အတွက် ဘာ ပြန်ရမှာလဲ)။

ဒီ ၃ ချက်ကို ထည့်ပေါင်း စဉ်းစားလိုက်ရုံနဲ့.. ဒီ သူတောင်းစားရဲ့ ဗျူဟာက တော်တော်လေး အလုပ်ဖြစ်နေပြီ။

ထထထ

ပန်းစကား

အခု ကျွန်တော် ဒီစာပိုဒ်ကို ကွန်ပျူတာနဲ့ စာစီနေတယ်။ ရက်စွဲကို ကြည့်လိုက်တော့ ဖေဖော်ဝါရီ ၇ ရက်။

ဒီနေ့ မနက်အိပ်ရာ ထထချင်း တုန်းကတော့ စဉ်းစား မိတယ်။

ဗယ်လင်တိုင်းဒေး နီးပြီနော်.. မိန်းမကို ပန်းစည်း လက်ဆောင်ပေးဖို့ မမေ့နဲ့။

ဒါပေမယ့် ယောကျ်ားတွေရဲ့ ထုံးစံအတိုင်း.. မေ့သွား ပြန်တယ်။

မမေ့နဲ့ .. မမေ့နဲ့.. လို့ မနေ့ကလည်း ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သတိပေးခဲ့သေးတယ်။

ဟိုတစ်နေ့ ကလည်း သတိပေးတယ်။

ဒါပေမယ့် ခေါင်းထဲမှာ ကြာကြာမခံဘူး၊ ပြန် ထွက်သွားတာပဲ။

အဲဒီလို မေ့နေတုန်းမှာ ကျွန်တော့်ဆီကို ဖုန်းဝင်လာတယ်။

ကျွန်တော် ဖုန်းဆက်မယ်.. ဖုန်းဆက်မယ်.. ဆိုပြီး စဉ်းစားလိုက်၊ မေ့သွားလိုက် ဖြစ်နေခဲ့တဲ့ ပန်းဆိုင်တွေထဲက တစ်ဆိုင်.. ကျွန်တော့်ကို ဖုန်းဆက်လာတာ။

ကျွန်တော့်ရဲ့ မှတ်စုစာအုပ်ထဲမှာ မှတ်ထားတဲ့ ပန်းဆိုင် ၄ ဆိုင် ရှိတယ်။ အဲဒီထဲက တစ်ဆိုင်။

ဖုန်းထဲကနေ အသံသာသာနဲ့ မိန်းကလေး တစ်ယောက်ရဲ့ အသံထွက်လာတယ်။ “မစ္စတာထရော့လား ရှင့်။ မင်္ဂလာ မနက်ခင်းပါ။ Wild at Heart ပန်းအလှဆင် ဝန်ဆောင်မှုက ဆက်တာပါ။ မနှစ်က မစ္စတာထရော့ ကျွန်မတို့ ဆီကနေ ပန်းစည်းမှာပြီး မစ္စတာထရော့ရဲ့ ဇနီးကို ပို့ပေးဖူးတာလေး သတိရလို့ ဖုန်းဆက်လိုက်တာပါ။ ဒီနှစ် ဗယ်လင်တိုင်းဒေး အတွက်ရော ပန်းစည်း ပို့ဦးမလားရှင့်”

ဘယ်လောက် ဉာဏ်ကောင်းလိုက်သလဲ။

သေချာ စဉ်းစားကြည့်ရင် ရှင်းရှင်းလေး။

နှစ်တိုင်း နှစ်တိုင်း ဖေဖော်ဝါရီ ၁၄ ရက်နေ့ဆိုတာ ဗယ်လင်တိုင်းဒေးပဲ။ မပြောင်းလဲဘူး။

နှစ်တိုင်း နှစ်တိုင်း.. ဖေဖော်ဝါရီ ၁၄ ရက် ရောက်တိုင်း သန်းပေါင်း များစွာသော ယောက်ျားတွေက သူတို့ရဲ့ ချစ်သူတွေ၊ ဇနီးမယားတွေကို ပန်းစည်းတွေ ပို့ကြတယ်။

ယောက်ျားလေး တော်တော်များများမှာ တူညီတဲ့ အချက် တစ်ခု ရှိတယ်။ အဲဒါက ဘာလဲဆိုတော့ ပန်းစည်း ပို့ချင်လို့ ပို့တာထက် မဖြစ်မနေ မို့လို့ ပို့ရတာက ပိုများတယ်။

ပန်းစည်းလေးမှ မပေးရင် ပြဿနာတက်တော့မှာကိုး။

ကမန်းကတန်း ပြေးဝယ်ရတဲ့ ပစ္စည်း ဆိုပါတော့။

ဒီတော့ ဉာဏ်ကောင်းတဲ့ ပန်းဆိုင်တစ်ဆိုင်အတွက် ဒီအခွင့်အရေးကို အသုံးချလို့ မရဘူးလား။

ခင်ဗျားက ပန်းဆိုင်တစ်ဆိုင် ပိုင်တယ်ဆိုပါစို့။

ဒီနှစ်တော့ ပန်းစည်း မှာမယ့်သူ ဘယ်နှယောက် လောက်များ ဖုန်းဆက်မလဲ မသိဘူး ဆိုပြီး ထိုင်စောင့်နေမယ့် အစား၊ ကိုယ့်ဘက်က တိုက်စစ် ဆင်ရင် ပိုအဆင်မပြေဘူးလား။

မနှစ်က ကိုယ့်ဆီမှာ ပန်းစည်း မှာထားဖူးတဲ့ သူကို ကိုယ့်ဘက်ကနေ စပြီး ဖုန်းဆက်လိုက်။

ယောက်ျား ဆိုတာမျိုးက ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှု ဘယ်လောက် နည်းသလဲ ခင်ဗျား သိနေတာပဲ။

ပန်းစည်းထဲမှာ ပန်းဘယ်နှပွင့် ထည့်ရင် ကောင်းမလဲ ဆိုတာလည်း ဒီယောက်ျားတွေ ကြိုစဉ်းစားထားမှာ မဟုတ်ဘူး။ ဒါလည်း ခင်ဗျားသိတယ်။

ဒီတော့ တစ်ပတ်လောက် ကြိုပြီး ဖုန်းဆက်လိုက်။

ဗယ်လင်တိုင်းဒေး အရမ်း နီးလာရင် ဒီယောက်ျားတွေ ပျာယာခတ်ပြီး

ဘာလုပ်လို့ ဘာကိုင်ရမှန်းမသိ ဖြစ်တော့မယ်။ ဒီတော့ ရက်အရမ်းကပ်တဲ့ အထိ မစောင့်နဲ့။

တခြား ပန်းဆိုင်တွေကို မဆက်သွယ်ခင် ကိုယ့်ဘက်က စောပြီး ကြိုဆက်သွယ် ထားလိုက်။

ဒါဆိုရင် ဗယ်လင်တိုင်းဒေး ရောက်တဲ့အခါ ပန်း ဘယ်နှပွင့် ထည့်ပေးရမလဲ ခင်ဗျားဘက်က အတိအကျ ကြိုသိရပြီ။

လိုတဲ့ ပန်း အရေအတွက်တွေကို ပန်းသည်တွေဆီကနေ ကြိုမှာထား လို့ရပြီ။ အများကြီး မှာပြီး ရောင်းမကုန်မှာကို စိတ်ပူစရာ မလိုတော့ဘူး။

နည်းနည်းလေးပဲ မှာထားပြီး ကိုယ့်ဆီမှာ ပန်းမရှိတော့လို့ သူများဆီ ရောက်သွားတာ မျိုးလည်း မဖြစ်တော့ဘူး။

"သားရဲ စိတ်ဓာတ်" ဆိုတာ ဒါမျိုးကို ပြောတာ။ သားကောင်အဖြစ်နဲ့ ထိုင်စောင့်နေမယ့် အစား ကိုယ့်ဘက်က တိုက်စစ်ကို စတတ်ဖို့ လိုတယ်။

စားသုံးသူတွေ ပိုအဆင်ပြေအောင် ကိုယ့်ဘက်က အမြန်ဆုံး ကူညီပေးခြင်းဟာ ပြိုင်ဘက်တွေကို အနိုင်ယူဖို့ အကောင်းဆုံး နည်းလမ်းပဲ။

ပန်းစည်းဝယ်ဖို့ သတိမေ့နေကြတဲ့ ယောကျ်ားထုကြီး ကလည်း ခင်ဗျားကို ကျေးဇူးတင်မယ်။

ဘယ်သူမှ သတိမရခင် ကိုယ့်ဘက်က စပြီး စစ်ရေး ဆင်ထားတဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေ အတွက် အကုန် နောက်ကောက် ကျကုန်မယ်။

ပြိုင်ဘက်တွေ မသိလိုက် မသိဘာသာ နေနေကြတဲ့ အချိန်မှာ ခင်ဗျားဘက်က ဖြတ်ထိုးဉာဏ်ကို ထုတ်သုံး နိုင်လိုက်တယ်။

သူတို့တွေက ဈေးဝယ်ဆီက ဖုန်းအလာကို စောင့်နေကြတဲ့ အချိန်မှာ ခင်ဗျားက ဖုန်းကို ကောက်ကိုင်ပြီး ဈေးဝယ်တွေကို ဖုန်းဆက်၊ နှုတ်ဆက်နေပြီ။ ဘာလုပ်ပေးရမလဲ.. အကူအညီ ပေးနေပြီ။

ဒီလို အသေးစိတ် စဉ်းစား၊ တွက်ချက်ပြီး အလုပ် လုပ်တတ်တဲ့ ပန်းဆိုင်ကနေ ပန်းစည်းမှာရတဲ့အတွက် ကျွန်တော့် အတွက်လည်း စိတ်အေးရပြီ။ ပန်းစည်းကို သပ်သပ်ရပ်ရပ် ဖြစ်အောင် စီစဉ်ပေးမယ်ဆိုတာ

ယုံကြည် သွားပြီ။

ဒီနှစ် ဗယ်လင်တိုင်း အတွက် ကျွန်တော် စိတ်တုံးတုံး ချလို့ရပြီ။

ကျွန်တော့် မှတ်စု စာအုပ်ထဲမှာ ရှိနေတဲ့ ကျန်တဲ့ ပန်းဆိုင် ၃ ဆိုင်။

နောက်နှစ်ကျရင် ကျွန်တော် သူတို့ကို ဖုန်းဆက်ဖြစ်မယ် မထင်။

ထထထ

ကျွန်တော့်သား ကလေးပေါက်စန အရွယ်။

စကားပြောချင်လို့ ဆိုပြီး သားရဲ့ ကျောင်းဆရာမက ကျွန်တော့်ကို ခေါ်တွေ့တယ်။

ကျောင်းလှေကားရဲ့ လက်ရန်းပေါ်မှာ ကျွန်တော့် သား တက်တက်ပြီး ဆော့နေတယ်တဲ့၊ ဆရာမက တိုင်တယ်။

လှေကားက ကွန်ကရစ်နဲ့ ဆောက်ထားတာ။ ပြီးတော့ လှေကားထစ် အထစ် ၁၀၀ လောက် ရှိတယ်။ ပြုတ်ကျ လိုက်ရင် ဇက်ကျိုးမယ်။ အဲဒီလို တက်ပြီး မဆော့ဖို့ ဆရာမတွေ ဝိုင်း ပြောပေမယ့် သားတော်မောင်က နားမထောင်ဘူး။

အဖေဖြစ်တဲ့ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် ပြောပေးမှ ရမယ် ထင်တယ်တဲ့။

ပါးစပ်နဲ့ ပြောလိုက်ရုံနဲ့ ဘာမှ ထူးမှာမဟုတ်ဘူး ဆိုတာ ကျွန်တော် သိနေတယ်။

မောင်းရင် မမူးနဲ့၊ မီးသတိပြုပါ၊ ဆေးလိပ် မသောက်ပါနဲ့ အစရှိတဲ့ ကြော်ငြာ ဆိုင်းဘုတ်တွေ လိုပဲ။ ဘယ်လောက်ပဲ ပြောနေပေမယ့် မူးပြီးမောင်းတဲ့ သူတွေ၊ မီးပေါ့ဆတဲ့ သူတွေ၊ အဆုတ်ကင်ဆာ ဖြစ်မယ့် သူတွေ ရှိနေဦးမှာပဲ။

အဲဒီ ကြော်ငြာတွေက ခင်ဗျား ဘာလုပ်လိုက်ရင် ဘယ်လို ဆိုးကျိုးတွေ ဖြစ်မယ်ဆိုတာကို ပြောပြနေတာ။

မူးပြီးမောင်းရင်၊ လူတွေကို ဝင်တိုက်မိရင် မကောင်းဘူး။

အိမ်မီးလောင်ရင် မကောင်းဘူး။

ဆေးလိပ်သောက်ပြီး အသက်တိုတာ မကောင်းဘူး။

ဟုတ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ နားလည်တယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီ အဖြစ်ဆိုးတွေ ကိုယ့်ကိုတော့ လာမဖြစ်လောက်ပါဘူးလို့ လူ တော်တော်များများက ထင်ကြတယ်။

ဒီတော့ ကျွန်တော် သားတော်မောင်ကို "မင်း လှေကား လက်ရန်းပေါ် တက်မဆော့နဲ့လို့ မပြောတော့ဘူး။ ဒီ့ထက် ကောင်းတဲ့ နည်းလမ်း တစ်ခုတော့ ရှိဦးမယ်။

ကျွန်တော့် မိန်းမ ဈေးဝယ်ထွက်တဲ့ အချိန်ကို စောင့်တယ်။

မိန်းမ မရှိတော့မှ သားကို လှမ်းခေါ်ပြီး ပြောတယ်။ "မင်းကို အဖေ လှေကားပေါ်က ပြုတ်ကျနည်း သင်ပေးမယ်"

ကျွန်တော့်သားက သဘောကျ သွားတယ်။ ပျော်စရာကြီးပေါ့။ ထူးထူးဆန်းဆန်း ကမြင်းကြော ထရမယ် ဆိုရင် ယောက်ျားလေးတွေ အတွက် အကြိုက်တွေ့တာပေါ့။

ကျွန်တော်တို့ အိမ်ရဲ့ လှေကားထိပ်ကို သူ့ကို ခေါ်သွားတယ်။

လှေကားထိပ်ကို ရောက်တော့ သူ့ကို ပြောတယ်။ "အရေးအကြီးဆုံးက ခေါင်းကို မထိအောင် ကာကွယ်တတ်ဖို့ပဲ"

"နားထင် နှစ်ဖက်ကို လက်နဲ့ ဒီလို ကာထား။ ပြီးရင် တစ်ကိုယ်လုံးကို ဘောလုံးလို ဖြစ်သွားအောင် ကွေးလိုက်။ အဲဒါဆိုရင် ပြုတ်ကျလည်း သိပ်မနာတော့ဘူး။ သွား၊ လှေကား ပေါ်က လှိမ့်ချကြည့်"

သားတော်မောင် လှေကားပေါ်က လှိမ့်ချသွားတယ်။

အောက်ရောက်တော့ ကုန်းရုန်းပြီး ပြန်ထတယ်။ "အား .. နာလိုက်တာ အဖေရာ".. တဲ့။

"မင်း လုပ်နေတဲ့ ပုံစံ မဟုတ်သေးလို့၊ ဒီမှာ ကြည့်၊ လက်မောင်းနဲ့ ခေါင်းကို သေသေချာချာကာထား။ ကိုယ်လုံးကို ကွေး။ နောက်တစ်ခေါက် ထပ်လှိမ့်ချကြည့်"

သူ လှေကားပေါ်ကနေ နောက်တစ်ခါ ထပ်လှိမ့်ချတယ်။

အောက်ရောက်တော့ ပြန်ထတယ်။ လက်မောင်းတွေ၊ ခြေထောက် တွေကို ပွတ်ရင်း ညည်းတယ်။

ကျွန်တော် ထပ်ပြောတယ်။ "ဟုတ်ပြီ၊ ရတော့မယ်။ ခေါင်းရဲ့ဘေး တစ်ဖက်စီကို လက်နဲ့ သေချာကာထားနော်။ ကိုယ်လုံးကို ကွေးထားတာကို

မဖြေလိုက်နဲ့။ ထပ်လုပ်ကြည့်”

နောက်တစ်ခါ ထပ်လိုမ့်ချတယ်။

သူ.. ကြမ်းပြင်မှာ လဲနေရာကနေ ပြန်ထနေတုန်း ကျွန်တော့်မိန်းမ အိမ်ပြန်ရောက်လာတယ်။

မိန်းမက ပြောတယ်၊ “ဒါဘာတွေ ဖြစ်နေကြတာလဲ” ပေါ့။

လှေကားပေါ်က ဘယ်လို လိမ့်ချရမလဲ ဆိုတာ သင်ပေး နေတာလို့ ကျွန်တော် ပြန်ဖြေလိုက်တယ်။

“ရှင်ရူးနေလား”.. မိန်းမက မေးတယ်။

မိန်းမကို သားတောင်မောင်နဲ့ ခပ်ဝေးဝေးကို ကျွန်တော် ခေါ်သွား ပြီးမှ ရှင်းပြလိုက်တယ်။.. “မဟုတ်ဘူး မိန်းမ၊ ဒီလိုစဉ်းစားကြည့်။ ကျောင်း လှေကားလက်ရန်းပေါ်မှာ တက် ဆော့နေတာကို မဆော့အောင် ပြောပေးပါတဲ့၊ ဆရာမတွေက တိုင်တယ်။ လှေကား လက်ရန်းပေါ်က ပြုတ်ကျရင် မင်းရဲ့သား ဇက်ကျိုးသွားနိုင်တယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒါကို သူ့ကို ရှင်းပြလည်း နားလည်မှာ မဟုတ်ဘူး။ ငယ်လွန်း သေးတယ်လေ။ ဇက်ကျိုးတယ် ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ပဲ ထင်မှာပဲ။ တကယ်ဖြစ်တဲ့ အချိန်အထိ ငါတို့ ထိုင်စောင့်နေလို့ မရဘူး။ အဲဒါကြောင့် အခုကတည်းက သူ့ကို နမူနာ ပြနေတာ..”

“ပြုတ်ကျရင် နာမယ်ဆိုတာ သူသိဖို့ လိုတယ်။ အခု ငါတို့ အိမ်ရဲ့ လှေကားက ၁၀ ထစ်လောက်ပဲ ရှိတယ်။ ကော်ဇောလည်း ခင်းထားတော့ နည်းနည်းပဲ နာမယ်။ မတော်တဆ ထိမိပြီး တစ်ခုခု ကျိုးသွားရင်လည်း ငါ သူ့ကို ဆေးခန်း ချက်ချင်း ခေါ်သွားမှာပဲ။ အခု ငါ သင်ပေးထားသလို သူ့ ကိုယ်သူ ကာကွယ် တတ်သွားပြီ ဆိုရင်.. တကယ် ဖြစ်လာတဲ့အခါ တော်ရုံနဲ့ မထိမခိုက် တော့ဘူးပေါ့။ ဟုတ်တယ် မဟုတ်လား”

အဲဒီလို ရှင်းပြလိုက်တော့မှ မိန်းမက နည်းနည်း စိတ်အေး သွားတယ်။

ကျွန်တော့် နည်းလမ်းကို သိပ်တော့ ကျေနပ်ပုံမပေါ်ဘူး။ ဒါပေမယ့် ဘာကြောင့် ဒီလို သင်ပေးတာလဲ ဆိုတာကိုတော့ မိန်းမက နားလည်ပုံပဲ။

လှေကားပေါ်က ပြုတ်ကျရင် နာတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော့်သား အခု နားလည်သွားပြီ။

နောက်ပိုင်းကျတော့ ကျောင်းက ဖုန်းဆက်လာတယ်။ သားတော်မောင် လှေကားလက်ရန်းပေါ် တက် မဆော့တော့ဘူး တဲ့။

တချို့ ပြဿနာတွေက သမားရိုးကျ နည်းလမ်းတွေနဲ့ ဖြေရှင်းလို့ မရဘူး။

ဖန်တစ်ရာ တေနေတဲ့၊ သိပ်ပြီး အကျိုးမထူးတဲ့ နည်းလမ်းတွေကိုပဲ ထပ်ကာထပ်ကာ သုံးနေတာ ဘာမှ မထူးဘူး။

ပြဿနာရဲ့ အရင်းအမြစ်ကို လိုက်ရှာပြီး ပြောင်းလဲ ပစ်ရမယ်။

တကယ် အလုပ်ဖြစ်တဲ့ ဖြေရှင်းနည်း အသစ်တစ်ခုရှာဖို့ လိုတယ်။

ꩤꩤꩤ

Jainism လို့ခေါ်တဲ့ ဂျိန်းဘာသာရဲ့ ခံယူချက် တစ်ခု အရဆိုရင် ပြီးပြည့်စုံတဲ့ အမှန်တရားဆိုတာ မရှိဘူး။

ပြီးပြည့်စုံတဲ့ လူသား ဆိုတာ အင်မတန် ရှားတယ်။ ဒါကြောင့် သာမန် လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ တကယ့် အမှန်တရားကို သိမြင်ဖို့ မလွယ်ဘူး။

ကိုယ့်ဘက်က မှန်တယ်လို့ထင်တဲ့ အမြင်ပဲ ရှိနိုင်တယ်။

မျက်ကန်း ၅ ယောက်နဲ့ ဆင်တစ်ကောင် ဆိုတဲ့ ပုံပြင်ကို ကြည့်ရင် ပိုပြီး ရှင်းလိမ့်မယ်။

မျက်ကန်း တစ်ယောက်ချင်းစီက သူတို့ ထင်တာ အမှန်လို့ပဲ ယူဆ နေကြတာ။

တစ်ယောက်က ဆင်ရဲ့ ကိုယ်လုံးကို ကိုင်ကြည့်တယ်။

"နံရံကြီးနဲ့ တူတယ်နော်" တဲ့။ သူကပြောတယ်။

နောက် တစ်ယောက်က ကျတော့ နှာမောင်းကို ကိုင်ကြည့်ပြီး -

"မဟုတ်ပါဘူး၊ မြွေနဲ့တူတာ"

တတိယ တစ်ယောက်က ဆင်ခြေထောက်ကို စမ်းတယ်။

"မင်းတို့နှစ်ယောက်စလုံး ပြောတာ မဟုတ်သေးဘူး။ ဆင်ဆိုတာ သစ်ပင်နဲ့တူတာကွ"..ဆိုပြီး ငြင်းတယ်။

နောက် တစ်ယောက်က ဆင်စွယ်ကို ကိုင်ကြည့်တယ်။

"အာ.. မှားနေပြီ။ ဆင်ဆိုတာ လှံနဲ့တူတာ။ ချွန်ချွန်ကြီး" တဲ့။

နောက်ဆုံး တစ်ယောက်ကျတော့ ဆင်ရဲ့ အမြီးကိုပဲ စမ်းမိတယ်။

"မင်းတို့ အကုန်လုံး မှားတယ်ကွာ။ ဆင်ဆိုတာ ကြိုးနဲ့တူတာ".. ဆိုပြီး ကောက်ချက် ချတယ်။

မျက်ကန်း ၅ ယောက်စလုံးက သူတို့ထင်တဲ့ အမှန်တရား အစိတ်အပိုင်းလေးတွေကို တကယ့် အမှန်တရားကြီး အဖြစ် သတ်မှတ် လိုက်ကြတာပဲ။

ကျွန်တော်တို့လည်း သူတို့နဲ့ သိပ်မကွာလှဘူး။

နိုဘယ်ဆုရှင် စိတ်ပညာဗေဒပါရဂူ ဒန်နီယယ် ခါနီမန်း (Daniel Kahneman)က ဒီလို တစ်ကိုယ်တည်း ယုံကြည်မှု တွေကို "ဘောင်ခတ်ခြင်း" လို့ နာမည်တပ်တယ်။

သူက ပြောတယ်၊ လူတစ်ယောက်ရဲ့ အမြင်ကို ပြောင်းလဲ ချင်ရင် အချက်အလက်တွေကို တခြားနည်း တစ်မျိုးနဲ့ ပြကြည့်လို့ ရတယ်တဲ့။

ဒန်နီယယ် ခါနီမန်းက ဒါကို စမ်းသပ်မှု တစ်ခုနဲ့ သက်သေပြဖူးတယ်။

အစမ်းသပ်ခံတဲ့ သူတွေကို ကူးစက်ရောဂါ တစ်ခု အကြောင်း စိတ်ကူးယဉ်ခိုင်းတယ်။ အဲဒီရောဂါက ပြန့်ပွား သွားရင် လူ ၆၀၀ လောက် သေနိုင်တယ် ဆိုပြီး မြင်ယောင် ခိုင်းတာ။

သူတို့ကို မေးခွန်းနှစ်ခုထဲက ကိုယ်ဖြစ်ချင်တာ တစ်ခု ရွေးခိုင်းတယ်။

> (က) လူ ၆၀၀ ထဲမှာ လူ ၂၀၀ ကတော့ အသက်ရှင်မယ်။
>
> (ခ) အားလုံးရဲ့ အသက်ကို ကယ်နိုင်မယ်ဆိုတဲ့ ဖြစ်နိုင်ခြေ ၃၃ ရာခိုင်နှုန်း ရှိပြီး ဘယ်သူ့ကိုမှ မကယ်နိုင်မယ့် ဖြစ်နိုင်ခြေ ၆၆ ရာခိုင်နှုန်း ရှိမယ်။

ဒီလိုမေးတော့ အစမ်းသပ်ခံအဖွဲ့ထဲက လူ ၇၅ ရာခိုင်နှုန်းက အဖြေ (က) ကို ရွေးတယ်။

ဒီမေးခွန်းကိုပဲ ပုံစံပြောင်းပြီး နောက်တစ်ဖွဲ့ကို မေးကြည့်တယ်။

> (ဂ) လူ ၆၀၀ ထဲက လူ ၄၀၀ သေချာပေါက် သေမယ်။
>
> (ဃ) ဘယ်သူမှ မသေဖို့ ဖြစ်နိုင်ခြေ ၃၃ ရာခိုင်နှုန်း ရှိပြီး အကုန်လုံးသေဖို့ ဖြစ်နိုင်ခြေ ၆၆ ရာခိုင်နှုန်းရှိမယ်။

ဒီတစ်ခါကျတော့ အဖွဲ့ထဲက လူ ၇၅ ရာခိုင်နှုန်းက အဖြေ (ဃ) ကို ရွေးတယ်။

တကယ်က (က) နဲ့ (ဂ) က အတူတူပဲ။ (ခ) နဲ့ (ဃ) ကလည်း အဓိပ္ပာယ် အတူတူပဲ။

အချက်အလက် အတူတူတွေကိုပဲ “ဘောင်အသစ်သွင်း”.. ပုံစံနည်းနည်းပြောင်းပြီး ချပြလိုက်တာနဲ့ လူတွေရဲ့ ရွေးချယ်မှုက ပြောင်းသွားတယ်။ စွန့်ဦး တီထွင်သူတစ်ဦး ဖြစ်တဲ့ ဆက်ဂိုဒင် (Seth Goddin) က ဒီပြဿနာကို “နှိုင်းယှဉ်မှု ရောဂါ” ဆိုပြီး နာမည်ပေးထားတယ်။

ဖန်ခွက်ထဲမှာ ရေတစ်ဝက်ပဲ ရှိတယ် ဆိုပါစို့၊ ကျွန်တော်တို့ ကိုယ့်ခွက်ကိုယ် ကြည့်ပြီး ဘယ်လို ယူဆကြမလဲ။ ဖန်ခွက်က တစ်ဝက်ပြည့်နေတာလား၊ တစ်ဝက် လျော့နေတာလား။

တကယ့် အဖြေမှန်က “ဘာနဲ့ နှိုင်းယှဉ် ကြည့်ရမှာလဲ” ဆိုတဲ့ အပေါ်မှာ မူတည်တယ်။

ဘေးက လူရဲ့ ဖန်ခွက်က ပြည့်နေရင် “ငါ့ခွက်ကျမှ တစ်ဝက်လျော့နေပါလား” လို့ ထင်လာမယ်။

ဘေးလူရဲ့ ဖန်ခွက်ထဲမှာ ရေမရှိရင် “ဩော် ငါ့ခွက်ကမှ တစ်ဝက်ပြည့်နေပါသေးတယ်" ဆိုပြီး မြင်မယ်။

ဒီလို နှိုင်းယှဉ်မှုမျိုးတွေနဲ့ပဲ ကျွန်တော်တို့ ဘဝကို ဖြတ်သန်းနေကြတာ။

အရမ်း အကျင့်ဖြစ်နေလို့ ဒီလို နှိုင်းယှဉ်မိနေမှန်းတောင် သတိမထားမိတော့ဘူး။

ဒီတော့ အစီအစဉ်တွေ ဆွဲတဲ့အခါ၊ လေ့လာမှုတွေ လုပ်တဲ့ အခါမှာ အရေးအကြီးဆုံးက ဘာလဲ။

ကိုယ့် အမြင်ကို လွှမ်းမိုးထားတဲ့ အခြေအနေတွေက အရေးအကြီးဆုံးပဲ။

ဘယ် အခြေအနေပေါ် မူတည်ပြီး ဆုံးဖြတ်နေတာလဲ။

ဘယ် အခြေအနေမျိုးကို ဖန်တီးချင်တာလဲ။

ဒီ အခြေအနေတွေကို ထိန်းချုပ်နိုင်ရင် ဆုံးဖြတ်ချက် တွေကိုလည်း

ထိန်းချုပ်နိုင်လာလိမ့်မယ်။

ထထထ

အရှေ့အလယ်ပိုင်းကို သိမ်းပိုက်ပြီးသွားတဲ့အခါ သူတို့ရဲ့ နယ်မြေကို ပိုမိုခိုင်မာအောင် ဆိုပြီး ကရူးဆိတ် (ရှေးခေတ်က ခရစ်ယာန် ဘာသာရေး တိုက်ပွဲဝင်သူများ) တွေက ရဲတိုက်ကြီးတွေ တစ်ခုပြီးတစ်ခု ဆောက်တယ်။

ထရီပိုလီမှာရှိတဲ့ ခရာဒီရှုဗဲလီ(Krak Des Chevaliers) လို့ခေါ်တဲ့ ရဲတိုက်က အခိုင်မာဆုံး။

အဲဒီရဲတိုက်ကို အတော်ဆုံး ကရူးဆိတ် သူရဲကောင်းတွေနဲ့ စောင့်ကြပ်ထားတယ်။

Knights Hospitaller လို့ နာမည်တွင်တဲ့ ကမ္ဘာ့ အကောင်းဆုံး၊ အမာဆုံးသော သူရဲကောင်းတွေ။

ခရာရဲတိုက်ကို အနှစ် ၁၀၀ လောက် အချိန်ယူပြီး ဆောက် ရတယ်။

ခရာရဲတိုက်ကပဲ နယ်မြေ တစ်ခုလုံးကို ကာကွယ် ထိန်းချုပ် နေတာ။

အင်မတန် တန်ခိုးအာဏာ ကြီးပါတယ် ဆိုတဲ့ ဆာလာဒင် ဘုရင်ကြီး တောင် ခရာရဲတိုက်ကို ဝင်မသိမ်းနိုင်ခဲ့ဘူး။

အရှေ့ အလယ်ပိုင်း ဒေသရဲ့ “ခရစ်ယာန် ဘာသာရေး သော့ချက်နေရာ” တစ်ခုအဖြစ် ခရာရဲတိုက်ကို တင်စား ကြတယ်။

၁၂၆၀ ပြည့်နှစ်မှာ ဆူလ်တန် ဘိုင်ဘာ အာဏာကြီး လာတယ်။

အခုခေတ်မှာ ဆီးရီးယားနဲ့ အီဂျစ် ဆိုပြီး ဖြစ်လာမယ့် နေရာတွေကို ဆူလ်တန် ဘိုင်ဘာက ပေါင်းစည်း လိုက်တယ်။ ၁၂၇၁ ခုနှစ်ရောက်တော့ ခရာရဲတိုက်ကို ဝင်သိမ်းဖို့ ဆူလ်တန် ဘိုင်ဘာ ချီတက်လာတယ်။

ရဲတိုက်ကို ဝင်စီးရင်း အပြင် တံတိုင်းကို ဖောက်ဝင် နိုင်သွားတယ်။

ငါတို့ နိုင်ပြီဟေ့ ဆိုပြီး ဆူလ်တန်ရဲ့ တပ်သားတွေ အထဲကို ပြေးဝင်ကြတယ်။

အထဲရောက်တော့မှ တကယ့် ရဲတိုက်နဲ့ တွေ့တော့တာပဲ။

ခရာရဲတိုက်ရဲ့ ပင်မ အဆောက်အအုံတွေ အားလုံးက တံတိုင်း အထဲမှာ ထည့်ဆောက်ထားတာ။

ပထမဆုံး အနေနဲ့.. ကျုံးကို အရင်ဖြတ်ရမယ်။

ကျုံးက နက်လွန်းတော့ အောက်ခြေကနေ တွင်းတူး သွားဖို့လည်း မဖြစ်နိုင်ဘူး။

ကျုံးက ကျယ်လွန်းတော့ တံတိုင်းကျော်တဲ့ လှည်းကြီးတွေ ဖြတ်လို့ မရဘူး။

ရဲတိုက်ရဲ့ နံရံတွေကလည်း ထူလွန်းတဲ့ အတွက် ဘာနဲ့မှ ဖောက်ခွဲလို့ မရဘူး။

ပြီးတော့ နံရံတွေကို လျှော့ပြီး တစောင်း ဆောက် ထားတော့ လှေကား ထောင်တက်လို့လည်း မရပြန်။

ဒီလို.. ရဲတိုက်ထဲ ဝင်ဖို့ ကြိုးစားနေရင်းနဲ့ပဲ ဆူလ်တန်ရဲ့ စစ်သားတွေ တစ်ယောက်ပြီး တစ်ယောက် သေကုန်တယ်။

ကရူးဆိတ် သူရဲကောင်းတွေက အထဲကနေ ခုခံနေရင်း နောက်ထပ် ကရူးဆိတ် စစ်ကူတွေ အလာကို အေးအေးဆေးဆေး စောင့်ရုံပဲ။

ထရီပိုလီမှာ ရှိတဲ့ သူတို့ရဲ့ ခေါင်းဆောင် ဆရာကြီးဆီကို စစ်ကူ တောင်းတဲ့ စာတောင် ပို့ပြီးနေပြီ။

အထဲကနေ ခုခံနေရင်း သူရဲကောင်းတွေ တော်တော် ပင်ပန်း နေကြပြီ။ ဒါပေမယ့် အပြင်က ဆူလ်တန်ရဲ့ စစ်သားတွေ အထဲကို လုံးဝ ဝင်လာလို့ မရတဲ့အတွက် ပူစရာတော့ မလို။

တော်တော်လေး ကြာသွားတော့မှ ခေါင်းဆောင် ဆရာကြီး ဆီကနေ ပြန်လိုက်တဲ့ စာချွန် ရောက်လာတယ်။

ဆရာကြီးဆီမှာ ပို့ပေးစရာ စစ်ကူတွေ မရှိတော့ဘူးတဲ့.. စာထဲမှာ ရေးထားတယ်။ ဘယ်သူမှ လာမကယ်နိုင်တော့ဘူး ဆိုပါတော့။

ဆရာကြီးက စာထဲမှာ ရေးထားတယ်။ ကရူးဆိတ် သူရဲကောင်းတွေ

အနေနဲ့ ဒီအချိန်မှာ အညံ့ခံလိုက်ရုံက လွဲပြီး တခြား ရွေးစရာ မရှိတော့တာ သူ နားလည်ပါတယ်တဲ့။ ဆူလ်တန်နဲ့ တွေ့ပြီး ညှိစရာရှိတာ ညှိ၊ လက်နက်ချ လိုက်ပါ.. တဲ့။

သူ့ရဲကောင်းတွေလည်း သူတို့ ဆရာကြီး စကားအတိုင်း လုပ်တယ်။ ဆူလ်တန်နဲ့ ထွက်တွေ့တယ်။ အထဲက လူတွေကို အပြင် ထွက်ခွင့် ပေးပါလို့ တောင်းဆိုတယ်။ အသက်ကို ရန်မရှာဘဲ ဆုတ်ခွာခွင့်ပြုပါ ဆိုပြီးညှိတယ်။

ဆူလ်တန်ဘိုင်ဘာ့ လက်ထဲကို ခရာရဲတိုက်ကို ထည့် ပေးပြီး သူ့ရဲကောင်းတွေ တပ်ဆုတ် သွားကြတယ်။

"ဘာသာရေး သော့ချက်" တစ်ခုဖြစ်တဲ့ ခရာရဲတိုက် ပြိုလဲသွားတဲ့ အခါ ကရူးဆိတ်တွေလည်း အရှေ့အလယ်ပိုင်း ဒေသကနေ တဖြည်းဖြည်း ကွယ်ပျောက်သွား ကြတယ်။

ဘယ်လိုမှ သိမ်းပိုက်လို့ မရဘူးဆိုတဲ့ ခရာရဲတိုက်ကြီး ကျဆုံးသွားတဲ့ သတင်းကို ကြားတော့ လူတွေအားလုံး အံ့အား သင့်ကုန်ကြတယ်။

ထရီပိုလီမှာ ရှိတဲ့ ကရူးဆိတ်တွေရဲ့ ခေါင်းဆောင် ဆရာကြီး ကတော့ အံ့အားအသင့်ဆုံးပဲ။

ဘာလို့လဲ ဆိုတော့ (ဒီဇာတ်လမ်းမှာ ကျွန်တော် အကြိုက်ဆုံး လှည့်ကွက်လို့ ပြောရမယ်) ကရူးဆိတ်တွေ စစ်ကူ တောင်းတဲ့ စာ .. ခေါင်းဆောင်ကြီး ဆီကို ဘယ်တုန်းကမှ ရောက်မလာခဲ့ဘူး။

အဲဒီစာကို ဆူလ်တန်ဘိုင်ဘာရဲ့ စစ်သားတွေက လမ်းမှာတင် ဖြတ်ယူလိုက်တာ။

ပြီးတော့မှ လက်နက်ချဖို့ နားချတဲ့ စာကို ဆူလ်တန် ကိုယ်တိုင် ရေးပြီး ရဲတိုက်ထဲကို ပြန်ပို့လိုက်တာ။

ဒီစာ တစ်စောင်ကြောင့် လပေါင်းများစွာ တိုက်ခိုက်ရမယ့် စစ်ပွဲ..၊ အသက်ပေါင်းများစွာ သေဆုံးရမယ့်အဖြစ်ကို ရှောင်နိုင် သွားတယ်။

ဒါ.. ကိုယ်ဖြေရှင်းလို့ မရနိုင်တဲ့ ပြဿနာတစ်ခုကို ဖြေရှင်းလို့ရတဲ့ ပြဿနာတစ်ခု အဖြစ် ပြောင်းလဲလိုက်တာ။

ΦΦΦ

အပိုင်း (၃)

အချက်အလက်တွေထက် ရည်ရွယ်ချက်က ပိုအရေးကြီးတယ်

လျှော့မတွက်ဖို့

၁၇၅၀ နဲ့ ၁၈၀၀ ပြည့်နှစ်ကြား - နှစ်ပေါင်း ၆၀ အတွင်းမှာ လန်ဒန်မြို့ရဲ့ လူဦးရေဟာ လူ ၇ သိန်း ခွဲကနေပြီး လူ ၁ သန်းခွဲ အထိ နှစ်ဆလောက် တိုးသွားတယ်။

ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံး၊ လူနေမှု အထူထပ်ဆုံး မြို့တစ်ခု ဖြစ်လာတယ်။

ဒီလို ဖြစ်သွားမယ်လို့ ဘယ်သူမှ ကြိုမထင်ထားခဲ့တဲ့ အတွက် ကြိုပြီး ပြင်ဆင်ထားတာလည်း မရှိ။

ဒီတော့ လန်ဒန်မြို့ရဲ့ ဖွဲ့စည်းတည်ဆောက်ပုံက ဒီလောက် လူဦးရေ အများကြီးရဲ့ ဒဏ်ကို မခံနိုင် ဖြစ်လာရော။

အိမ်မရှိတဲ့ သူတွေ များလာတယ်။ လမ်းမပေါ်မှာ အိပ်ရတဲ့ အထိ ဖြစ်လာတယ်။

အဲဒီ ခေတ်တုန်းက လန်ဒန်မှာ မြေအောက် ရေဆိုးမြောင်း ဆိုတာ မရှိသေးဘူး။ အိမ်တိုင်း အိမ်တိုင်းမှာ မိလ္လာကျင်း ကိုယ်စီ တူးထားရတယ်။

လန်ဒန် တစ်မြို့လုံးဆိုတော့ မိလ္လာကျင်း နှစ်သောင်း ကျော်။

ကျင်း တော်တော် များများက အညစ်အကြေးတွေနဲ့ ပြည့်ကျပ်ပြီး လျှံထွက်နေကြပြီ။

လျှံထွက်လာတဲ့ အညစ်အချွဲတွေက လမ်းကြို လမ်းကြား တွေ ထဲကို စီးတယ်။ လမ်းမကြီးပေါ်အထိ ရောက်လာတယ်။ ပြီးရင် လမ်းဘေးက အိမ်တွေထဲကို ပြန်ဝင်တယ်။

အိမ်နံရံတွေ ကြားကနေ စိမ့်ဝင်ပြီး ဆင်းရဲသားတွေ နေကြတဲ့

မြေအောက်ခန်းတွေ ထဲကို မိလ္လာရေတွေ ရောက်ကုန်တယ်။

ဒီပြဿနာကို အမြန်ရှင်းတဲ့နည်းက ထွက်လာသမျှ မိလ္လာရေတွေကို မိုးရေခံမြောင်းတွေထဲကို လွှဲထည့်ပေးတာ။

မိုးရေခံ မြောင်းတွေက ဘယ်ကို သွားသလဲဆိုတော့ လန်ဒန်ရဲ့အဓိက မြစ်ကြီးဖြစ်တဲ့ သိမ်းမြစ်ထဲကို။

ဒါပေမယ့် လန်ဒန်ရဲ့ သောက်သုံးရေကိုလည်း သိမ်းမြစ် ထဲကနေပဲ ယူနေရတာ။

ဒီတော့ ကာလဝမ်း ရောဂါ ကပ်ကြီး နှစ်ခါ ဖြစ်တယ်။ လူဦးရေ သောင်းနဲ့ချီပြီး သေကုန်တယ်။

ဒါလည်း အစိုးရက သိပ် ဂရုမစိုက်သေးဘူးရယ်။

၁၈၅၈ ခုနှစ် ရောက်တော့မှ အစိုးရက ဒီပြဿနာကို သေသေချာချာ ကိုင်တွယ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။

မဆုံးဖြတ်လို့လည်း မရတော့ဘူးလေ။ သိမ်းမြစ် တစ်ခုလုံး လည်း ချေးစော် သေးစော်တွေ နံဟောင်ပြီး တော်တော် အခြေအနေ ဆိုးနေပြီ။

“မဟာ အနံ့ဆိုး ပြဿနာ” ဆိုပြီး နာမည်တောင် တွင်သွားတယ်။

သိမ်းမြစ်က ပါလီမန် အဆောက်အအုံ ဘေးကနေ ဖြတ်စီးတာဆိုတော့ ပိုဆိုးရော။ မြစ်ထဲက ထွက်လာတဲ့ အနံ့ဆိုးတွေကို မခံနိုင်တော့လို့ ပါလီမန် ရုံးခန်းတွေရဲ့ ခန်းဆီးတွေကို အနံ့ပျောက်ဆေး ဖျန်းထားရတဲ့ အထိ။

ဒါလည်း အနံ့တွေက အထဲအထိ ဖောက်ဝင်နေတုန်းပဲ။

ဒါနဲ့ပဲ မြို့တော်စည်ပင်ရဲ့ အင်ဂျင်နီယာချုပ်တစ်ယောက် ဖြစ်တဲ့.. ဂျိုးဇက် ဘာဇယ်ဂက် (Joseph Bazalgette)က လန်ဒန်မြို့ရဲ့ ပထမဆုံး မြေအောက် ရေဆိုးမြောင်းတွေကို ဆောက်လုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။

မြို့လမ်းမတွေ အောက်မှာ မြေအောက် မြောင်းတွေ ထောင်နဲ့ ချီပြီး ဆောက်တယ်။ အဲဒီမြောင်းတွေနဲ့ ဆက်ဖို့ မိုင် ၈၀ လောက်ရှည်တဲ့ ပင်မ မြောင်းကြီးကို ထပ်ဆောက်တယ်။ အကုန်လုံး မြေအောက်မှာနော်။

လန်ဒန်ရဲ့ လူ့ အညစ်အကြေးတွေ အကုန်လုံးကို အဲဒီ မြောင်းတွေနဲ့ သယ်ထုတ်တယ်။

ကျွန်တော် အထင်ကြီးမိတာက ဘာဇယ်ဂက်ရဲ့ ဗိသုကာ ပညာ တစ်ခုတည်း မဟုတ်ဘူး။ ဒီမြောင်းတွေကို ဆောက်နိုင်လို့ အထင်ကြီးတာ မဟုတ်။ သူ့ရဲ့ သူမတူတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကြောင့် အထင်ကြီးတာ။

ဘာဇယ်ဂက်က လန်ဒန်မှာ နေနေကြတဲ့ လူဦးရေကို ကြည့်တယ်။

အဲဒီ လူဦးရေအတွက် လုံလောက်အောင် မြောင်းရဲ့ အချင်း အကျယ်ကို သေချာတွက်တယ်။

ပြီးတဲ့အခါ ဘယ်သူမှ မလုပ်ရဲတဲ့၊ တွေးတောင် မတွေးရဲတဲ့ အရာ တစ်ခုကို သူ လုပ်လိုက်တယ်။

တွက်လို့ ရလာတဲ့ အချင်းကို ၂ ဆ ထပ်တိုးဖို့ ဆုံးဖြတ် လိုက်တယ်။

နားကြား မှားနေမှာ စိုးလို့ ထပ်ပြောမယ်။

တစ်မြို့လုံးမှာ ရှိသမျှ လူတွေအတွက် လုံလောက်အောင် မြောင်း အရွယ်အစားကို ချိန်တယ်။

ပြီးတာနဲ့ အဲဒီထက် ၂ ဆ ကြီးအောင် ဆောက်ဖို့ ဆုံးဖြတ် လိုက်တာ။

ဘာဇယ်ဂက်က ပြောတယ်။ "ဒီလို ပရောဂျက်မျိုးက ကျွန်တော်တို့ အနေနဲ့ တစ်ခါပဲ လုပ်နိုင်မှာ။ ကြိုမမြင်နိုင်တဲ့ အနာဂတ် အတွက် ပြင်ဆင် ထားဖို့ လိုတယ်"။

လူတိုင်းသာ ဒီလို တွေးတတ်ရင် ကြိုမမြင်နိုင်တဲ့ အရာတွေ အတွက် ပြင်ဆင် ထားတတ်ရင်.. ဘယ်လောက် ကောင်းလိမ့်မလဲ။

အဲဒီ ရေဆိုး မြောင်းတွေကို ဆောက်တုန်းကတော့ ဘာဇယ်ဂက်ပြောတဲ့ အနာဂတ် ဆိုတာကို ဘယ်သူမှ ကြိုမှန်း နိုင်ခဲ့မှာ မဟုတ်ဘူး။ နောင် နှစ်ပေါင်း ၁၀၀ ကြာတော့မှ သူပြောသလို ဖြစ်လာတာ။

၁၉၆၀ ပြည့်နှစ်ဝန်းကျင်။

လန်ဒန်မြို့ တစ်မြို့လုံးမှာ အထပ်မြင့်တိုက်တွေ အလုံးအရင်းနဲ့

ပေါ်လာတယ်။

တိုက်မြင့်တွေဆီက အညစ်အကြေးတွေ အကုန်လုံးကို လွှန်ခဲ့တဲ့ နှစ် ၁၀၀ တုန်းက ဘာဇယ်ဂတ် ဆောက်ပေးထားခဲ့တဲ့ ရေမြောင်း တွေထဲကို စွန့်ပစ် ရတယ်။

ဘာဇယ်ဂတ်သာ လိုအပ်သလောက်ပဲ လုပ်ခဲ့မယ် ဆိုရင် ဒီရေဆိုး မြောင်းတွေ ပြည့်လျှံပြီး လမ်းတွေပေါ်ကို ရောက်လာဦးမှာပဲ။

ဒါပေမယ့် ဘာဇယ်ဂတ်ရဲ့ အမြော်အမြင်ကြောင့် နောက်တစ်ခါ ထပ်ဖြစ်မယ့် "မဟာ အနံ့ဆိုး ပြဿနာ" ကနေ ကာကွယ် နိုင်သွားတယ်။

ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ဘာဇယ်ဂတ်က "လိုအပ်သလောက်" ပဲ လုပ်တတ်တဲ့ လူစားမျိုး မဟုတ်ခဲ့လို့။

လူ တော်တော်များများက လိုသလောက်ပဲ လုပ်ချင် ကြတာ။

စိုက်ထုတ်ရမယ့် အားအင်ကို တတ်နိုင်သမျှ လျှော့ချ ချင်ကြတာ။

လုပ်ရမယ့် အလုပ်ကို အသက်သာဆုံး ဖြစ်အောင် လုပ်ချင်ကြတာ။

တွန့်တိုမှုကို "ထိရောက်မှု" နဲ့ အထင်အမြင် မှားကြတာ။

တကယ် ထိရောက်အောင် ဘယ်လိုလုပ်သလဲ ဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ ဘာဇယ်ဂတ်ရဲ့ ဇာတ်လမ်း ဆီကနေ သင်ယူ သင့်တယ်။

လျှော့တွက်မယ့် အစား ပိုတွက်တတ်ဖို့ စဉ်းစားသင့်တယ်။

၀၀၀

ထုတ်မလား မထုတ်ဘူးလား

၁၉၆၃ ခုနှစ်။ ဂျွန်ကနေဒီတူးလ် (John Kennedy Toole) က A Confederacy of Dunces (ငတုံးအုပ်စု) ဆိုတဲ့ စာအုပ်တစ်အုပ် ရေးတယ်။

သမားရိုးကျ မဟုတ်တဲ့ ဝတ္ထုစာအုပ်မျိုး။

သူအရမ်း သဘောကျတဲ့ စာအုပ်တိုက်ဖြစ်တဲ့ Simon & Schuster ဆီကို စာမူကို ပို့တယ်။

စာအုပ်တိုက်ရဲ့ အယ်ဒီတာချုပ်က စာအုပ်ကို သိပ် သဘော မတွေ့ဘူး။ လိုအပ်ချက်လေးတွေ ရှိနေသေးတယ်တဲ့။

အယ်ဒီတာချုပ်က တူးလ် ဆီကို စာပြန်တယ်။

"အများကြီး ပြင်ရဦးမယ်ဗျ။ စာအုပ် တစ်အုပ်လုံးရဲ့ "ချိတ်ဆက်မှု" တွေက သိပ် ဟန်မကျသေးဘူး။ အပိုင်း အပိုင်းတွေ ပြတ်နေတယ်။ သေချာ ပေါင်းစည်းထားတာမျိုး မတွေ့ရဘူး။ ရှင်းရှင်းပြောရမယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားရဲ့ စာအုပ်ထဲမှာ ပါသမျှ အကြောင်းအရာတိုင်းက ရည်ရွယ်ချက်ရှိဖို့ လိုတယ်။ ဖတ်လို့ ကောင်းအောင် လှအောင် ရေးထားရုံနဲ့ မလုံလောက်ဘူး"

ဂျွန်ကနေဒီတူးလ်လည်း သူပြောသလို ပြင်ဖို့ ကြိုးစားတယ်။

၂ နှစ်တိတိ အချိန်ယူပြီး စာအုပ်ကို ပြန်ပြင်ရေးတယ်။

ဒါပေမယ့် သူဘယ်လိုပြင်ပြင် ဟိုဘက်က မကျေနပ်ဘူး။

နောက်ဆုံးမှာ ထုတ်ဝေသူဆီကနေ စာရောက်လာတယ်။

"စာအုပ်က တခြားပြဿနာ တစ်ခုလည်း ရှိသေးတယ်။ ရေးထားတာ ဘယ်လိုပဲ ကောင်းကောင်း ခင်ဗျားရဲ့ စာအုပ်မှာ ရည်ရွယ်ချက်ဆိုတာ မရှိဘူး ဖြစ်နေတယ်။ ထွင်ထားတာလေး ကတော့ ဆန်းပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဘာကို ပြောလို့ပြောချင်မှန်း မသိဘူး ဖြစ်နေတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ဘက်က ဘာမှ လုပ်ပေးလို့ မရတာ ဆောရီးပါ"

ဒီကိစ္စ ဒီစာတစ်စောင်နဲ့ ပြီးသွားပြီလို့ပဲ ထုတ်ဝေသူတွေ ဘက်က ထင်တာပေါ့လေ။

ဂျွန်ကနေဒီတူးလ် စိတ်ဓာတ်ကျပြီး အရက်တွေ ဆက်တိုက်သောက်ဖြစ်သွားတယ်။

"ငတုံးအုပ်စု" စာအုပ်ကို ထုတ်ပေးမယ့်သူ မရှိ။

ဒီလိုနဲ့ ၁၉၆၉ ခုနှစ်..

သူ့အသက် ၃၁ နှစ် အရွယ်မှာ ဂျွန်ကနေဒီတူးလ် တစ်ယောက် သူ့ကိုယ်သူ သတ်သေသွားတယ်။

သူသေသွားပြီး နှစ်တော်တော်ကြာတော့မှ တူးလ်ရဲ့ အမေက သူ့အိပ်ခန်းရဲ့ ဗီရိုပေါ်မှာ တင်ထားတဲ့ စာမူကို တွေ့တယ်။

သား သူ့သားရဲ့ ဆန္ဒကို ဖြည့်ပေးမယ်..၊ ဒီစာအုပ်ကို ရအောင်ထုတ်ပေးမယ်..ဆိုပြီး ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။

၅ နှစ်တိတိ သူ ကြိုးစားတယ်။ ထုတ်ဝေသူ ၇ ယောက် ဆီကို စာမူကို ပို့ကြည့်တယ်။

အကုန်လုံးက ငြင်းလိုက်တယ်။

"ငတုံးအုပ်စု" စာအုပ်ကို ဘယ်သူမှ မထုတ်ချင်ကြဘူး။

၁၉၇၆ ခုနှစ်။ သူ့မြို့ရဲ့ တက္ကသိုလ်မှာ စာသင်နေတဲ့ ကျောင်းဆရာ တစ်ယောက်နဲ့ တူးလ်ရဲ့ အမေနဲ့ ဆုံဖြစ်တယ်။

ကျောင်းဆရာနာမည်က ဝေါ်ကာပါစီ (Walker Percy)။

သူ့သားရဲ့ စာအုပ်ကို ဖတ်ကြည့်ပေးဖို့ တူးလ်ရဲ့ အမေက ပါစီ့ကို အကူအညီတောင်းတယ်။ မဖတ်ပေးနိုင်ဘူးတဲ့ ပါစီက ငြင်းတယ်။

စာအုပ်ကို ဖတ်ကြည့်ပေးဖို့ တောင်းပန်တယ်။ မဖတ် ပါရစေနဲ့တဲ့ ပါစီက ငြင်းပြန်တယ်။

မဖတ်မချင်း တူးလ်ရဲ့အမေက လက်မလျှော့ဘူး။ တပူပူနဲ့ ပူဆာ တယ်။ နောက်ဆုံးမှာ သူ့ဒဏ်ကို မခံနိုင်တော့လို့ စာအုပ်ကို ဖတ်ပေးပါ့မယ် ဆိုပြီး ကျောင်းဆရာက ကတိပေးလိုက်တယ်။

တော်တော်ဆိုးတဲ့ စာအုပ်ဖြစ်ပါစေလို့ ပါစို့ စိတ်ထဲမှာ ကျိတ်ပြီး ဆုတောင်းနေတယ်။ ဒါမှ တစ်မျက်နှာလောက် ဖတ်ပြီး ဆက်မဖတ်ဘဲ ပြန်ပေးလိုက်လို့ ရမှာ။

ဒါပေမယ့် တကယ် ဖတ်ကြည့် လိုက်တော့ သူ ထင်ထားသလို မဟုတ်။ ဝေါ်ကာပါစီက ပြောပြတယ်။

"စာအုပ်ကို ဖတ်ရင်းဖတ်ရင်း တစ်မျက်နှာပြီး တစ်မျက်နှာကုန်သွားတယ်။ စစချင်းတော့ ကျွန်တော်လည်း ထင်တာပေါ့။ အရမ်းကြီးမဆိုးလို့ ဆက်ဖတ်ဖြစ်နေတာပါ၊ နည်းနည်း စိတ်ဝင်စားမိသွားလို့ပါ..ပေါ့။ ဒီလိုနဲ့ ဖတ်နေရင်း စိတ်ထဲမှာ မယုံသင်္ကာဖြစ်လာတယ်။ ဒီစာအုပ် တကယ်ကောင်းနေတာ ဖြစ်နိုင်ပါ့မလား"

ပြီးတော့မှ သူ သဘောပေါက် သွားတယ်။ သူဖတ်နေတဲ့ စာအုပ်ဟာ သာမန် စာအုပ်တစ်အုပ် မဟုတ်ပါလား..။

ဒီစာအုပ်ကို ထုတ်သင့်တယ်လို့ ဝေါ်ကာပါစီက ဆုံးဖြတ်တယ်။

၃ နှစ်လောက် အချိန်ယူပြီး ထုတ်ဝေသူတွေ တစ်ယောက်ပြီး တစ်ယောက်ကို ပြကြည့်တယ်။

ဘယ်သူမှ မထုတ်ချင်ကြဘူး။

"ငတုံးအုပ်စု" စာအုပ်ကို ထုတ်ပေးမယ့်သူ မရှိ။

နောက်ဆုံးမှာ.. ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်မှာ.. (တူးလ် စာအုပ်ကို ရေးပြီး ၁၇ နှစ်ကြာသွားတဲ့ အချိန်မှာ)..ထုတ်ဝေသူ ရှာတွေ့ သွားတယ်။ ပါစီနေတဲ့ မြို့မှာပဲ ရှိတဲ့ စာအုပ်တိုက် အသေးလေး။

အုပ်ရေ ၂၀၀၀ ထုတ်ဖြစ်သွားတယ်။

စာအုပ်ရေ နည်းပေမယ့် ဖတ်တဲ့သူတွေက ဖတ်ဖြစ် သွားကြတယ်။

နောက်နှစ်.. ၁၉၈၁ ခုနှစ်။

"ငတုံးအုပ်စု" စာအုပ် ပူလစ်ဇာဆု ရသွားတယ်။

စာအုပ်တစ်အုပ် အတွက် အကြီးကျယ်ဆုံးသော ဆုတံဆိပ်။

ဂျွန်ကနေဒီတူးလ်ရဲ့ နာမည်ဟာ ပူလစ်ဇာဆု ရခဲ့တဲ့ စာရေးသူတွေနဲ့ အတူတူ စာရင်းဝင်သွားခဲ့ပြီ..။ ဂျွန် စတိန်းဘက်၊ အားနက်စ် ဟဲမင်းဝေး၊ ဝီလီယံဖော်ခ်နာ၊ ဟာပါလီ၊ ဆောလ်ဘဲလိုး၊ နော်မန်မေလာ၊ ဖီးလစ်ရော့သ်၊ ဂျွန်အက်ပ်ဒိုက်ခ်.. စတဲ့ စာရေးသူတွေ။

"ငတုံးအုပ်စု" စာအုပ်ဟာ အခုဆိုရင် အုပ်ရေ ၂ သန်းကျော် ရောင်းပြီးပြီ။ ဘာသာပေါင်း ၁၈ ဘာသာ ပြန်ဆိုပြီးပြီ။

အပြစ်ပြောစရာ မရှိတဲ့ စာအုပ် တစ်အုပ်အဖြစ် သမိုင်း တွင်သွားပြီ။

ဒါပေမယ့် ဒီဇာတ်လမ်းမှာ ကျွန်တော့် အတွက် တကယ် သဘော ကျစရာ၊ ရယ်စရာ ကောင်းတဲ့ အချက်က ဒါတွေ မဟုတ်ဘူး။ ကျွန်တော်က စာအုပ်နာမည်ကို သဘောကျတာ။

"ငတုံးအုပ်စု" ဆိုတဲ့ စာအုပ် နာမည်ကို တူးလ်က တခြား စာအုပ် ယူထားတာ။

တစ်အုပ်ကနေ ဟိုးလွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်း ၂၀၀ ကျော်က ဂျွန်နသန်ဆွစ် (Jonathan Swift) ဆိုတဲ့ စာရေးဆရာ ရေးခဲ့တဲ့ စာအုပ်ထဲက စာကြောင်းတစ်ကြောင်းကို မှီငြမ်းထားတာ။

သူမှီငြမ်းထားတဲ့ စာကြောင်းက

"ဒီကမ္ဘာမှာ တကယ့် ဉာဏ်ကြီးရှင် တစ်ယောက် ပေါ်ပေါက်လာတဲ့ အခါ .. ဘယ်လို သိနိုင်မလဲ။ လွယ်ပါတယ်။ သူ့ကို ဝိုင်းပြီး ဆန့်ကျင်ကြတဲ့ ငတုံးအတွေလည်း အုပ်စုလိုက် ပေါ်လာလိမ့်မယ်"

ထထထ

လွန်ခဲ့တဲ့ သုံးလေးနှစ်လောက်တုန်းက “ညနေခင်း သတင်းစာ” မှာ ပါလာတဲ့ မှုခင်း သတင်းတစ်ပုဒ်ကို ကျွန်တော် ဖတ်လိုက်ရတယ်။

မှုခင်းထဲမှာ ပတ်သက်နေတဲ့ လူ ၁၀ ယောက် ပါတယ်။

သူများကို ကြာပွတ်တွေ ဘာတွေနဲ့ ရိုက်နှက်ရမှ သာယာမှုရတဲ့ သူက ၅ ယောက်။ သူများ ကြာပွတ်နဲ့ ရိုက်တာ ခံရမှ သာယာမှု ရတဲ့ သူက ၅ ယောက်။

ရိုက်တဲ့သူ ၅ ယောက်က ထောင်ကျသွားတယ်။ အရိုက် ခံချင်တဲ့ သူ ၅ ယောက်ကိုတော့ စောင့်ကြည့် စာရင်းထဲ ထည့်လိုက်တယ်။

ဒီလူ ၁၀ ယောက်ရဲ့ ဇာတ်လမ်းက ဒီလို။

ရိုက်ချင်တဲ့ သူတွေနဲ့ အရိုက်ခံချင်သူတွေ တစ်ပတ်ကို တစ်ကြိမ် အိမ်တစ်အိမ်မှာ ချိန်းတွေ့ကြတယ်။

ပြီးရင် ဘယ်သူက ဘယ်သူ့ကို ရိုက်မယ် ဆိုပြီး တွဲလိုက်တယ်။

အရိုက်ခံချင်တဲ့သူနဲ့ ရိုက်ချင်တဲ့သူ သူ့ဟာနဲ့သူ ကိုက်နေတာပဲ။

အဲဒီ အိမ်မှာ တစ်ညနေလုံး အချိန်ဖြုန်းမယ်။ ရိုက်ချင်တဲ့ သူတွေက အရိုက်ခံချင်တဲ့ သူတွေကို လက်ထိတ် ခတ်မယ်။ ကြိုးတုပ်မယ်။ ကြာပွတ်နဲ့ ရိုက်မယ်။

ပြီးတဲ့အခါ ကိုယ့်အနာကိုယ် ဆေးထည့်၊ အခန်းကို သန့်ရှင်းရေးလုပ်၊ ဘီယာလေး ဘာလေးသောက်၊ နောက် တစ်ပတ် ပြန်တွေ့ဖို့ ချိန်း။

ခင်ခင်မင်မင်ပေါ့။

တစ်ရက်ကျတော့ အဲဒီအိမ်ကို ရဲတွေ ဝင်ဖမ်းတယ်။ ရာဇဝတ်မှု မြောက်တယ်လို့ ယူဆရတဲ့ သက်သေတွေ တွေ့တယ်။

ရဲတွေက အိမ်ပိုင်ရှင်ကို အရင်မေးတယ်။ ဘာလို့ ဒီလိုလူတွေကို အိမ်ထဲ ပေးဝင်တာလဲပေါ့ ။

အိမ်ရှင်ကလည်း ပြန်ဖြေတယ်။ အရွယ် ရောက်ပြီးသား သူတွေ သူတို့ ဘာသာသူတို့ သဘောတူပြီး မမြင်ကွယ်ရာမှာ နေနေကြတာ သူ့အနေနဲ့ ဘာပြောရမှာလဲတဲ့။

ရဲတွေက အိမ်ရှင်ကို ဖမ်းတယ်။ ပြီးတော့ ရိုက်နှက်ရတာ ဝါသနာပါတဲ့ သူတွေကိုလည်း ဖမ်းလိုက်တယ်။

သူတို့ အချင်းချင်း သဘောတူညီမှု ရထားတာကို ထည့် မစဉ်းစားဘူး။

အရိုက်ခံတဲ့သူတွေ စုပြီး တရားရုံးကို ရောက်လာ ကြတယ်။ သူ တို့ ကိုယ်တိုင် သဘောတူပြီး စီစဉ်တာပါ ဆိုပြီး ထွက်ဆိုတယ်။

ပြစ်မှုရယ်လို့ မယူဆပါနဲ့ ဆိုပြီး တောင်းပန်တယ်။

အရိုက်ခံတဲ့ သူတွေကိုလည်း အလိုတူ အလိုပါတွေပဲဆိုပြီး ဖမ်း လိုက်ပြန်တယ်။

လူကို နာကျင်စေမှုမှာ အပေါင်းပါတွေ ဖြစ်တယ် ဆိုတဲ့ စွဲချက်။

ဥပဒေအရ ဆိုရင် လူကို နာကျင်စေမှုဟာ ရာဇဝတ်မှု မြောက်တယ်။ ဒီတော့ တစ်ယောက်ယောက်ကို အရေးယူရမယ်။

အရိုက်ခံချင်လို့၊ သာယာလို့ ဆိုတဲ့ အကြောင်းပြချက်ကို လက်မခံဘူး။ ဒီတော့ အရိုက်ခံတဲ့ သူတွေကိုလည်း စွဲချက် တင်တယ်။

နောက်ဆုံးမှာ .. ရိုက်တဲ့သူ ၅ ယောက် ထောင်ကျ သွားတယ်။ အရိုက် ခံတဲ့သူ ၅ ယောက်ကို စောင့်ကြည့် စာရင်းထဲ ထည့်တယ်။

ဒါမ ထူးဆန်းဘူးလား။

တစ်ခါတလေ ကျရင် အရာတစ်ခုရဲ့ ရည်ရွယ်ချက် အစစ်အမှန်ကို ကျွန်တော်တို့ မသိကျိုးကျွန် ပြုကြတယ်။ ကိုယ်ဖြစ်ချင်တာ ဖြစ်လာအောင် ဆွဲတွေးကြတယ်။

ခေတ်သစ် လူ့အဖွဲ့အစည်းရဲ့ တည်ဆောက်ပုံဟာ လူတွေကို ဖိနှိပ် ခံရခြင်းကနေ လွတ်မြောက်အောင် တည်ဆောက် ထားတာ။

လူသားတွေ ဖိနှိပ်မခံရဖို့အတွက် ဥပဒေဆိုတာကို ကျွန်တော်တို့

ဖန်တီးလိုက်တယ်။

ဒါမှ လူတွေအနေနဲ့ ကိုယ့်ခံယူချက်ကိုယ် ပွင့်ပွင့် လင်းလင်း ချပြလို့ ရမယ်။

ဒါပေမယ့် အခုပြဿနာမှာတော့ ကိုယ့်ခံယူချက် ကိုယ် ပွင့်ပွင့် လင်းလင်း ချပြတဲ့အတွက် ဥပဒေကို ချိုးဖောက်တယ် ဆိုပြီး သတ်မှတ်တယ်။

ဒီလိုနဲ့ ဥပဒေကိုယ်တိုင်က ဖိနှိပ်သူ အဖြစ် အသွင် ပြောင်းသွားရော။

ကျွန်တော့် အဖေက ရဲအရာရှိ။

သူက အမြဲပြောတယ်။

ဥပဒေရဲ့ အလုပ်ဟာ "အချက်အလက်တွေကို ချပြဖို့ သက်သက် မဟုတ်ဘူး။ ဥပဒေရဲ့ တကယ့် ရည်ရွယ်ချက်တွေကို အကောင်အထည် ဖော်ဖို့သာ ဖြစ်တယ်" တဲ့။

တစ်နည်း ပြောရရင် "သေချာ စဉ်းစား" ဆိုတဲ့ သဘောပေါ့။

ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့ တော်တော်များများဟာ စဉ်းစားခြင်း" ဆိုတာကို မလုပ်ချင်ကြဘူးရယ်။

ဦးနှောက်နဲ့ စဉ်းစားမယ့် အစား စာအုပ်ထဲက အချက် အလက် တွေကိုပဲ လိုက်နာလိုက်ကြတာပဲ။

စာအုပ်ကြီး အတိုင်း လုပ်လိုက်တော့ ပြဿနာတွေ မရှင်းရဘူးပေါ့။

ဘာလို့လဲဆိုတော့ "စဉ်းစားခြင်း" ဆိုတာ စွန့်စားရတယ်။

မှားသွားခဲ့ရင် ပြေးပုန်းစရာ နေရာမရှိဘူး။ လွှဲချလို့ မရဘူး။

ဒါပေမယ့် တကယ့် ဖန်တီးဉာဏ် စွမ်းရည်ဆိုတာ စွန့်စားမှု တွေနဲ့ တည်ဆောက်ထားတာ။

ဒါကြောင့် အချက်အလက်တွေ နောက်ကိုပဲ လိုက်နေ တာကို ရပ်ပါ။

စွန့်စားပါ။

စဉ်းစားပါ။

ဖဖဖ

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အနည်းငယ် လောက်က.. အာဖရိကမှာ လေယာဉ် တစ်စင်း ပျက်ကျတယ်။

ကွန်ဂိုနိုင်ငံရဲ့ မြို့တော်ဖြစ်တဲ့ ကင်ရှာဆာမြို့ကနေ ဘန်ဒန်ဒူ ဆိုတဲ့ မြို့ငယ်လေးကို အသွားမှာ ပျက်ကျသွားတာ။

လေယာဉ်ကွင်းကို ဆင်းခါနီး အချိန်မှာပဲ ဖြစ်သွားတာ။

လေယာဉ်ပေါ်မှာ ပါလာကြတဲ့ လူ အယောက် ၂၀ (လေယာဉ်မှူး နှစ်ဦး အပါအဝင်) အခင်းဖြစ်တဲ့ နေရာမှာတင် သေဆုံးသွားတယ်။

ရှင်ကျန်ရစ်တဲ့သူ ဆိုလို့ တစ်ယောက်ပဲ ရှိတယ်။ အဲဒီလူကို ချက်ချင်း ဆေးရုံကို ပို့တာပေါ့။

ဘာကြောင့် လေယာဉ် ပျက်ကျသွားသလဲ ဆိုတာ ဘယ်သူမှ နားမလည်နိုင်ဘူး ဖြစ်နေတယ်။

လေယာဉ်က ခေတ်ပေါ် အမျိုးအစား။ အနာအဆာ ဘာမှ မရှိဘူး။

ပျက်ကျတဲ့ အချိန်မှာ မိုးလေဝသလည်း အကုန် ကောင်းနေတယ်။

လေယာဉ်မှူး နှစ်ဦးစလုံးကလည်း (အင်္ဂလန်နိုင်ငံသား ခရစ်စ်ဝဲဆင်နဲ့ ဘယ်လ်ဂျီယမ် နိုင်ငံသား ဒန်နီဖေးလ်မော့) အတွေ့အကြုံရှိတဲ့သူတွေ။

လေယာဉ်ရဲ့ အပိုင်းအစတွေကို တစ်ခုချင်း ပြန်လိုက် စစ်ကြည့်တော့လည်း ဘာမှ မှားယွင်းနေတာ၊ ချို့ယွင်းနေတာ မတွေ့ရဘူး။

ပျက်ကျစရာ အကြောင်း လုံးဝ မရှိဘူး။

နောက်ဆုံးမှာ..

ဆေးရုံမှာ နေကောင်းစ ပြုလာပြီ ဖြစ်တဲ့ တစ်ယောက်တည်း ရှင်ကျန်ရစ်တဲ့ သူကို မေးကြည့်တော့မှ အဖြစ်မှန်ကို သိလိုက်ရတယ်။

သူရှင်းပြတဲ့ အဖြစ်အပျက်ကို နားထောင်ရင်း အကုန်လုံး အံ့အားသင့်သွားကြတယ်။ ဘယ်လိုမှ ထင်မထားတဲ့ အဖြစ်။

သူက ပြောပြတယ်။ လေယာဉ်ပေါ်မှာ ပါလာတဲ့ ခရီးသည် တွေထဲက တစ်ယောက်က မိကျောင်းပေါက် တစ်ကောင်ကို အိတ်ထဲ ခိုးသယ်လာသတဲ့။

တရားဝင် သယ်ယူခွင့် မရှိတော့ ခိုးသယ်လာတာ။

ခရီးဆောင် အိတ်တွေ အကုန်လုံးကို လေယာဉ်ရဲ့ နောက်ပိုင်း ဘက်မှာ ထပ်ပြီး စီထားတယ်။

လေယာဉ် လေဆိပ်ကို ဆင်းခါနီးမှာ မိကျောင်းက အိတ်ထဲ ကနေ လွတ်ထွက်လာတယ်။

လေယာဉ်မယ်လည်း လန့်ဖျပ်ပြီး လေယာဉ်မှူးတွေကို သတင်းပို့ဖို့ ခေါင်းခန်းကို ပြေးတယ်။

သူပြေးတာကို ခရီးသည်တွေက တွေ့သွားတယ်။ မိကျောင်း ကိုလည်း တွေ့သွားတယ်။ အကုန်လုံး ကြောက်လန့် တကြား ဖြစ်ကုန်တယ်။

ခရီးသည်တွေ လေယာဉ်မယ် ပြေးတဲ့နောက်ကို ပြေးလိုက်ကြတယ်။

ရှိသမျှလူ အကုန်လုံး လေယာဉ် ဦးပိုင်းဘက်ကို ပြေးလာကြတော့ လေယာဉ်လည်း ချိန်ခွင် မညီတော့ဘဲ ရှေ့ကို ငိုက်ကျသွားရော။

အကုန်လုံး နောက်ကို ပြန်သွားကြဖို့ လေယာဉ်မှူးက အော်တယ်။

ဒါပေမယ့် လေယာဉ်က အောက်ကို စိုက်ကျနေပြီဆိုတော့ နောက်ဘက်ခြမ်းကို ပြန်တက်လို့ မရတော့ဘဲ ပြန်လျှောကျ၊ ထိပ်ဦးပိုင်းမှာ အကုန် တစ်နေကြရော။

ဒါနဲ့ပဲ လေယာဉ်ထိပ်ဦးနဲ့ မြေကြီး တည့်တည့်ကြီး ဆောင့်ရော။ လူ အယောက် ၂၀ သေသွားတယ်။

မိကျောင်း ကတော့ မသေဘူး။ သူက နောက်ခန်းမှာ ကျန်နေခဲ့တာကိုး။

မိကျောင်းက လေယာဉ် ပျက်ထဲကနေ တိုးထွက်ပြီး အနီးအနားမှာ ရှိနေတဲ့ ချုံပုတ်တွေထဲကို ပြေးဝင်သွားတယ်။

ဒါပေမယ့် မြို့ခံ လူတွေထဲက တစ်ယောက်က မိကျောင်းကို တွေ့

သွားပြီး ဓားမနဲ့ ခုတ်သတ်လိုက်တယ်။

ဘယ်ကလာတဲ့ မိကျောင်းမှန်း သူလည်း မသိဘူးလေ။

မသေဘဲ ကျန်ခဲ့တဲ့ ခရီးသည်သာ မရှိခဲ့ရင် အဲဒီလေယာဉ် ဘယ်လို ပျက်ကျ သွားခဲ့သလဲ ဆိုတာ ဘယ်သူမှ သိလိုက်ရမှာ မဟုတ်ဘူး။

မိကျောင်း တစ်ကောင်ကြောင့် လေယာဉ် ပျက်ကျတယ်လို့ ဘယ်သူကများ စဉ်းစားမိမှာလဲ.. ဟုတ်တယ် မဟုတ်လား။

တကယ်က လေယာဉ်ပျက်ကျတာ မိကျောင်းကြောင့် မဟုတ်ဘူး။

ပျာယာခတ်ကုန်ကြလို့ ဖြစ်ရတာ။

မိကျောင်း ဆိုပေမယ့် ပေ ၂၀ ရှည်တဲ့ အကောင်ကြီးမှ မဟုတ်တာ။

ခရီးဆောင်အိတ်ထဲ ထည့်သယ်သွားလို့ ရတဲ့ အရွယ်လေး။

လူကို အလွန်ဆုံး ရန်ပြုနိုင်ရင် ကြောင်ကိုက်သလောက် နာမှာပေါ့။ သူ့ကို ဘာမှ မလုပ်ဘဲ ထားထားရင် ကိုက်ချင် မှတောင် ကိုက်မှာ။

ဒါပေမယ့် အဲဒီအချိန်တုန်းက ဘယ်သူမှ ဒီလို အေးအေး ဆေးဆေး မတွေးမိကြဘူး။ တခြားသူတွေ ဘာလုပ်နေကြသလဲ.. ငါလည်း လိုက်လုပ် မယ်ဟေ့ ဆိုတဲ့ အတွေးပဲ ခေါင်းထဲ အရင် ဝင်လာတာ။

သူများတွေ ပြေးနေပြီလား.. ငါတို့လည်း ပြေးမယ် . . ။

ဒါ လူတွေရဲ့ သဘာဝပဲ။

ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် ဖြည်းဖြည်း တွေးမယ့်အစား သူများ လုပ်တာကို လိုက်လုပ်ကြတာ။

အုပ်စုထဲ ရောယောင် ပါသွားတတ်တဲ့ ပြဿနာဟာ အင်မတန် ဖြေရှင်းရ ခက်တယ်။ Herd Mentality လို့ခေါ်တဲ့ သူများနည်းတူ တွေးချင်တဲ့ စိတ်ဓာတ်ပေါ့။ ဒီစိတ်ဓာတ်က သိပ်ပြင်းထန်တယ်။

ဆင်ခြင်တုံ တရားတွေ၊ မေးစရာ မေးခွန်းတွေ၊ အပြန်အလှန် ငြင်းဆန်သင့်တဲ့ အရာတွေ၊ စဉ်းစားစရာတွေ.. ဘာမှ မရှိတော့ဘူး။ သူများ

လုပ်တာကို လိုက်လုပ်ချင်တဲ့ စိတ်ဓာတ်က ပိုပြင်းတာကိုး။

ဒီ စိတ်ဓာတ်ကြောင့် အနာတရတွေ ဖြစ်ကြတယ်၊ အသက် တွေပါ သေဆုံးရတယ်၊ စစ်ပွဲတွေ ဖြစ်ကြတယ်။

လူ တစ်ဦးတစ်ယောက် ချင်းစီက "ငါတော့ သူများလို မတွေးရင် သူများတွေနဲ့ ဝေးရတော့မှာပဲ".. ဆိုပြီး ပတ်ဝန်းကျင်ရဲ့ ခေါင်းဆောင်ရာနောက် ကောက်ကောက်ပါအောင် လိုက်သွားကြတဲ့အခါ.. မစဉ်းစား၊ မတွေးခေါ်တော့တဲ့ သူတွေ အုံနဲ့ကျင်းနဲ့ ဖြစ်လာတော့တာ။

တစ်ခါတလေ ကျရင် ကိုယ့်ဘဝမှာ သာမန်ထက် ထူးတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချသင့်တဲ့ အချိန်မျိုး ကြုံရတတ်တယ်။ ဒီလို အချိန်မျိုးမှာ သူများ ယောင်တိုင်း လိုက်မယောင်မိအောင် ထိန်းသင့်တယ်။

စည်းအပြင်ကို ထွက်လိုက်ရတဲ့အတွက် သက်သောင့် သက်သာတော့ ရှိမှာ မဟုတ်ဘူး။

ဒါပေမယ့် "ကိုယ်ပိုင် ဦးနှောက်နဲ့ ဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့်" ဆိုတာ လူအုပ်ထဲ ဝင်မတိုးခင်မှာသာ ရှိနိုင်တာ။

ဝင်တိုးပြီးသွားရင်တော့ နောက်ကျသွားပြီ။

ထထထ

အတွေးလွန်ခြင်းရဲ့ ပြဿနာ

ရှာရယ်ဆန်းဘာ့ခ် (Sheryl Sandberg).. ဆိုတဲ့ အမျိုးသမီးက Facebook ရဲ့ CEO တစ်ယောက်။

သူ့ဝင်ငွေက တစ်နှစ်ကို ဒေါ်လာ ၂၆ သန်းလောက် ရှိမယ်။

တစ်ရက်မှာ ရှာရယ် ဟောပြောပွဲ တစ်ခုမှာ ဟောပြော ရတယ်။ အမျိုးသမီးတွေ အနေနဲ့ ကိုယ့်လုပ်ငန်းခွင်ရဲ့ ထိပ်ဆုံး နေရာကို ရောက်ဖို့ ဘယ်လို လုပ်သင့်သလဲ ဆိုတာကို သူက ရှင်းပြတယ်။

အမျိုးသားတွေဆီကနေ သင်ယူရမယ်တဲ့။

ယောက်ျားတွေက မိန်းမတွေထက် ပိုပြီး ဉာဏ်ကောင်း နေတယ်လို့ ပြောတာ မဟုတ်ဘူးနော်။

ပြဿနာက မိန်းမတွေက ယောက်ျားတွေထက် ပိုဉာဏ်ပြေးနေတာ။

ရှာရယ်က ပြောတယ်။ ယောက်ျားတွေထက် ပိုဉာဏ်ကောင်းနေတဲ့ အတွက် မိန်းမတွေ ရှေ့ကိုမတက်နိုင်ဘူး ဖြစ်နေတယ်တဲ့။

မိန်းမတွေက ပိုပြီး အာရုံစိုက် နားထောင်ကြတယ်။

မိန်းမတွေက ပိုပြီး သေသေချာချာ စဉ်းစား တုံ့ပြန် တတ်တယ်။

မိန်းမတွေက ပိုပြီး အာရုံထားတယ်၊ မေးခွန်းတွေကို ဖြေချင်တယ်။ ပြဿနာတွေကို ဖြေရှင်း ချင်တယ်။

ယောက်ျားတွေက အဲဒါတွေကို တစ်ခုမှ မလုပ်ဘူး။

ယောက်ျားတွေက ဘယ်သူပြောပြော နားမထောင်ဘူး။

ယောက်ျားတွေက ကိုယ်လိုချင်တာပဲ သိတဲ့ သူတွေ။

အဲဒါက ပိုအလုပ် ဖြစ်နေတယ်.. တဲ့ ရှာရယ်က ရှင်းပြတယ်။

ဘာလို့လဲ ဆိုတော့ ယောက်ျားတွေမှာ မိန်းမတွေလို အကန့်အသတ်တွေ မရှိဘူး။

ရှာရယ်က သူ့ကိုယ်တွေ့ အတွေ့အကြုံ တစ်ခုနဲ့ ဥပမာ ပေးတယ်။

တစ်ခါတုန်းက ဟောပြောပွဲ တစ်ခုမှာ ရှာရယ် စကား ပြောတယ်။ ပရိသတ်တွေက ယောကျ်ားတွေရော၊ မိန်းမတွေရော အများကြီးပဲ။

ဟောပြော ပြီးသွားတော့ ရှာရယ်က ပရိသတ်တွေထဲက အမျိုးသမီး တစ်ယောက်နဲ့ စကားစမြည်ပြောတယ်။

သူ့ မိန့်ခွန်း အဆင်ပြေရဲ့လား .. အဲဒီအမျိုးသမီးကို မေးကြည့်တယ်။

အမျိုးသမီးက ပြန်ဖြေတယ်။ "ကျွန်မ သိလိုက်တာ တစ်ခုတော့ ရှိတယ်။ မှန်မှန်မှားမှား လက်ထောင်ပြရမယ် ဆိုတာပဲ"တဲ့။

ရှာရယ်က နားမလည်လို့ ထပ်မေးတယ်။

အမျိုးသမီးက ရှင်းပြတယ်။

"ရှင် သတိ မထားမိလိုက်ဘူး၊ ဟုတ်တယ် မဟုတ်လား။ ရှင့်မိန့်ခွန်း အပြီးမှာ ရှင်ကပြောတယ်လေ။ မေးခွန်းတွေ မေးလို့ ရပါပြီတဲ့။ အဲဒီတော့ ပရိသတ်ထဲက ယောကျ်ားတွေ၊ မိန်းမတွေ ကိုယ်စီကိုယ်စီ လက်ထောင် ပြကြတယ်လေ။ မေးခွန်းတွေ မေးကြတယ်။ မိနစ် ၂၀ လောက်လည်း ကြာသွားရော ရှင်က ထပ်ပြောတယ်။ "နောက်ထပ် မေးခွန်း ၂ ခု ထပ်ပြီး မေးလို့ ရပါတယ်။ ဒါပြီးရင်တော့ ပြီးပါပြီ"တဲ့.."

"နောက် မေးခွန်း ၂ ခု အပြီးမှာ ပရိသတ်ထဲက မိန်းမတွေ တစ်ယောက်မှ လက် ထပ် မထောင်တော့ဘူး။ ယောကျ်ား တွေကတော့ မသိလိုက် မသိဘာသာပဲ လက်တွေ ထပ်ပြီး ထောင်ကြတယ်။ မေးခွန်းတွေ ထပ်မေးကြတယ်..။ ရှင်ကလည်း သူတို့မေးသမျှကို ထပ်ဖြေပေးတယ်.."

"မိန်းမတွေက စည်းကမ်းကို လိုက်နာကြတယ်လေ။ မေးခွန်း ၂ ခု ဆို ၂ ခုပဲ။ ထပ် မမေး ကြတော့ဘူးလေ။ ဒီတော့ သူတို့ ထပ်မေးချင်တာတွေ မေးခွင့်မရတော့ဘူး.."

".. ယောကျ်ားတွေက စည်းကမ်းကို မလိုက်နာဘူး။ သူတို့ ထပ် မေးချင်တာ မေးခွင့်ရသွားရော.."

"အဲဒါကြောင့် ကျွန်မ ဆုံးဖြတ်လိုက်တာ။ နောက်ဆိုရင် ငါလည်း စည်းကမ်းကို မလိုက်နာဘဲ လက်ထောင် ပြတော့မယ်..လို့"

ရှာရယ်ဆန်းဘာ့ခ် ပါးစပ်ဟောင်းလောင်း ဖြစ်သွားတယ်။

ပရိသတ်ထဲက အမျိုးသမီးတွေ သူ့စကားအတိုင်း လိုက်နာ ခဲ့ကြတာ၊ လက် ထပ်မထောင် ပြတော့တာကို သူ လုံးဝ သတိ မထားမိလိုက်ဘူး။

သူဟာ အမျိုးသမီး အခွင့်အရေးတွေ အတွက် ရှေ့ဆုံး ကနေ တိုက်ပွဲ ဝင်နေတဲ့သူ။

သူလို လူတောင် သတိမထားမိဘူး ဆိုရင် ကျန်တဲ့ အမျိုးသမီးတွေ သတိထားမိဖို့ ဘယ်လို ဖြစ်နိုင်မလဲ။

ဒါကြောင့်လည်း ယောက်ျားတွေက မိန်းမတွေထက် ပိုပြီး ဩဇာ အာဏာ ကြီးနေကြတာ။

ယောက်ျားတွေက သူများဆီမှာ ခွင့်တောင်းရမှန်း မသိကြဘူး။ ခွင့်လည်း မတောင်းဘူး။

ကိုယ်လိုချင်တာကို ရရင်ပြီးရော ဇွတ်တိုးကြတာ။

မိန်းမတွေလို.. "ငါတော့ မှားတော့မှာပဲ" ဆိုတဲ့ စိုးရိမ်စိတ် လည်း မရှိကြဘူး။

ကိုယ်မှန်တာ မှားတာထက် ရလာဒ်ကိုပဲ ပိုအာရုံစိုက် ကြတယ်။

ရှာရယ် ဆိုလိုချင်တာ ဒါပါပဲ။

အမျိုးသမီးတွေ ရှေ့ကို မရောက်ဖို့ တားဆီးနေတဲ့ အတားအဆီးတွေထဲက တစ်ခုက အမျိုးသမီးတွေ ကိုယ်တိုင်ပဲ။

အမျိုးသမီးတွေက..
ဉာဏ်သိပ်ကောင်းလွန်းနေတယ်။
စည်းကမ်းတွေကို လိုက်နာလွန်းနေတယ်။
အရာရာကို ဂရုစိုက်လွန်းနေတယ်။
မှားမှာကို အရမ်းကြောက်နေကြတယ်။

တကယ့်ပြဿနာက အဲဒါပါပဲ..တဲ့ ရှာရယ်က ပြောတယ်။

တွေးတာက ပြဿနာ မဟုတ်ဘူး။
အတွေးလွန်တာကသာ ပြဿနာ။

ထထထ

သဘော် ဆိုတာမျိုးက ရေပေါ်မှာ များများ ပေါ်နေ လေလေ သူ့ကိုယ်ထည်ကို ပိုမြင်ရလေ။

ရေထဲမှာ များများ မြုပ်နေရင် ကိုယ်ထည်ကို သိပ် မမြင်ရဘူး။

ရှင်းရှင်းလေး။

ခင်ဗျား သင်္ဘော တစ်စင်း ပိုင်တယ် ဆိုပါစို့။ ပိုက်ဆံ ဘယ်ကရသလဲ။ သင်္ဘောပေါ်မှာ တင်ထားတဲ့ ကုန်ပစ္စည်း အနည်းအများပေါ် မူတည်ပြီးရမယ်။

ကုန်ပစ္စည်း နည်းလေလေ သင်္ဘောက ရေပေါ်မှာ ပိုပေါ်လေလေ။

ကုန်ပစ္စည်း များများတင်ထားရင် သင်္ဘော ရေထဲမှာ ပိုမြုပ်နေမယ်။

ဒါလည်း ရှင်းရှင်းလေးပဲ။

ဒီတော့ ခင်ဗျား အနေနဲ့ တွက်ခြေကိုက်ဖို့ အတွက် သင်္ဘောကို မြုပ်နိုင်သမျှ မြုပ်နေအောင် ကြိုးစားတော့မယ်။

ဒါမှ ပိုက်ဆံ ပိုရမှာကိုး။

ဒါပေမယ့် လှိုင်းမရှိ၊ ငြိမ်းအေးတဲ့ ကမ်းစပ်မှာဆိုရင် ပြဿနာမရှိ။

ကမ်းကခွာသွားပြီ ဆိုတာနဲ့ ပင်လယ်ရေက မတည်ငြိမ် တော့ဘူး။ မုန်တိုင်းနဲ့ပါလာတဲ့ လှိုင်းလုံးတွေ သင်္ဘောကို ဝင်ဆောင့်တော့မယ်။

ကုန် အလေးချိန်ကြောင့် သင်္ဘောက ရေထဲမှာ မြုပ်လု မြုပ်ခင် ဖြစ်နေတော့ သင်္ဘောထဲ ရေတွေ ဝင်မယ်။

သင်္ဘောမြုပ်မယ်။ သင်္ဘောသားတွေ ရေနစ်မယ်။

ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားက သင်္ဘောပိုင်ရှင်ဆိုရင် ဒီလိုဖြစ်လည်း ပြဿနာ သိပ်မရှိဘူး။

သင်္ဘောကို အာမခံ ထားထားတာကိုး။

ကုန်ပစ္စည်းရောင်းလို့ ပိုက်ဆံ မရရင်တောင် အာမခံကနေ ပိုက်ဆံ ပြန်ရမယ်။ အရှုံးရယ်လို့ မရှိ။

၁၉ ရာစု ဗြိတိန်မှာ သင်္ဘောပိုင်ရှင်တွေ ဒီလိုပဲ ပိုက်ဆံ ရှာခဲ့တာ။

ကုန်တွေ အဆမတန် တင်တော့ သင်္ဘောတွေ ခဏခဏ နစ်တယ်။ သင်္ဘောသားတွေ သေတယ်။ ပိုင်ရှင်တွေကတော့ ချမ်းသာပြီးရင်း ချမ်းသာ။

၁၈၇၁ ခုနှစ် တစ်နှစ်တည်း မှာတင် ဗြိတိန် ကမ်းရိုးတန်း တစ်ခုတည်းမှာ သင်္ဘော ၈၅၆ စင်း မြုပ်တယ်။ သင်္ဘောသား ၂၀၀၀ သေတယ်။

သေချာ တွက်ကြည့်ရင် သင်္ဘောသား ၅ ယောက်မှာ ၁ ယောက် ရေနစ် သေတဲ့သဘော ဖြစ်နေပြီ။

"နိဗ္ဗာန်သင်္ဘော" တွေ ဆိုပြီး တော့တောင် နာမည် တွင်လာတယ်။

ကုန် အလေးချိန်ကြောင့် သင်္ဘောတွေက ကမ်းက မထွက်ခင် မှာတင် မြုပ်ချင်နေပြီ။

ဒါပေမယ့် ဥပဒေအရဆိုရင် သင်္ဘောသားတွေမှာ မလိုက်ချင်ဘူးလို့ ငြင်းခွင့်မရှိ။

ငြင်းရင် စာချုပ်ဖောက်ဖျက်မှုနဲ့ ထောင်ကျမယ်။

၁၉၇၁ ခုနှစ်မှာ သင်္ဘောမတက်ဘဲ ထောင်အကျခံတဲ့ သင်္ဘောသား ၁၆၂၈ ယောက် ရှိသတဲ့။

ပါသမျှ သင်္ဘောသား အကုန်လုံးက မလိုက်တော့ဘူးဆိုပြီး နေခဲ့တဲ့ သင်္ဘောတစ်စင်း ရှိတယ်။ အားလုံး ထောင်ထဲ ပျော်ပျော်ကြီး ဝင်သွားကြတယ်။

ဒါနဲ့ အဲဒီ သင်္ဘောရဲ့ ပိုင်ရှင်တွေက သူတို့ လုပ်သားတွေ မရှိတော့ တဲ့အခါ ရရာ လူကို ပိုက်ဆံပေးပြီး ခေါ်တယ်။ အသက် ၁၇ နှစ်အောက် ကောင်လေးတွေ သင်္ဘောပေါ် ရောက်လာတယ်။ ဘာအလုပ်ပဲရရ လုပ်မယ် ဆိုတဲ့ ကလေးတွေပေါ့။

သင်္ဘော ထွက်သွားတယ်။

မုန်တိုင်းနဲ့ တိုးတယ်။ မြုပ်တယ်။ ပါသွားသမျှလူ အကုန် သေကုန်တယ်။

ဒါလည်း ပိုင်ရှင်တွေ ဘာမှ မခံစားရဘူး။ ပိုက်ဆံ ရနေတာကိုး။ ခံစားတဲ့သူ၊ ဂရုစိုက်တဲ့သူ တစ်ယောက်တော့ ရှိတယ်။ သူ့နာမည်က ဆန်မြူရယ် ဖလင်းဇို (Samuel Plimsoll) ။

သင်္ဘောရဲ့ ဘေးနံရံမှာ ဆေးနဲ့ သားထားရမယ့် "သတ်မှတ် ဝန်တင် အမှတ်အသား" ဆိုတာ ဖြစ်မြောက်လာဖို့ ဖလင်းဇုံက အသည်းအသန် တိုက်ပွဲဝင်တယ်။

ပါလီမန် ဘုတ်အဖွဲ့ဝင်တွေက ဒါကို သဘော မတူချင်ကြဘူးပေါ့။ သူတို့ တော်တော်များများက သင်္ဘောတွေ ပိုင်ကြတယ်လေ။

ကုန်လျှော့ တင်ရင် အမြတ် နည်းမှာကို စိုးရိမ်ကြတာ။

ဖလင်းဖိုက လက်မလျှော့ဘူး။ ဝန်ကြီးချုပ်အထိ တက် ပြောတယ်။

"ဒီပါလီမန်ထဲမှာ ရှိနေကြတဲ့ သူတွေအားလုံး လူသတ်ကောင်တွေပဲ။ ဒီလို သင်္ဘော စုတ်တွေကို စည်းမရှိ ကမ်းမရှိ ကုန်တင်ချင်သလို တင်တယ်။ ပင်လယ်ထဲကို လွှတ်တယ်။ သေသွားတဲ့ သင်္ဘောသားတွေကို ခင်ဗျားတို့ သတ်တာပဲ။ ဒီစနစ်ဆိုးကို ဒီအတိုင်း လက်ပိုက်ကြည့်နေမှတော့ ခင်ဗျားတို့လည်း အလိုတူ အလိုပါဖြစ်နေပြီ".. ဆိုပြီး ဖလင်းဖိုက စွပ်စွဲတယ်။

"ကျွန်တော်တို့ရဲ့ သင်္ဘောသားတွေကို သေတွင်းထဲ ပို့တဲ့ လူတွေကို မရမက ဖော်ထုတ်မယ်။ ခင်ဗျားတို့ စောင့်ကြည့်နေ"

ဒီလိုနဲ့ နှစ်ပေါင်း ၂၀ လောက် ကြာသွားတော့မှ ... နောက်ဆုံးမှာ ဖလင်းဇို အောင်ပွဲရသွားတယ်။

အခုဆိုရင် သင်္ဘောတိုင်းမှာ "ကုန်တင် ကန့်သတ်ချက် အမှတ်အသား" ဆိုတဲ့ မျဉ်းကြောင်းကို ဘေးနံရံမှာ အမြဲ ပြထားရတယ်။

စက်ဝိုင်း အလယ်ကနေ မျဉ်းဖြတ်သားထားတဲ့ အမှတ် တံဆိပ်။

အဲဒီ မျဉ်းကြောင်း မြုပ်မသွားအောင် အထိပဲ ကုန်တင်ခွင့် ရတယ်။ မျဉ်းကြောင်း ရေပေါ်မှာ ပေါ်မနေရင် သင်္ဘော ကမ်းက ထွက်ခွင့်ကို မရှိဘူး။

အဲဒီ စက်ဝိုင်းထဲက မျဉ်းကို "ဖလင်းဇို မျဉ်း" လို့ ခေါ်တယ်။

ပါလီမန်ဝင် တစ်ယောက် ဖြစ်တဲ့ တိုနီဘန်က ဖလင်းဖိုရဲ့ ကြိုးစားမှုနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အခုလို ကောက်ချက် ချဖူးတယ်။

"ကျွန်တော့် အတွေ့အကြုံအရ ဆိုရင်.. လူတစ်ယောက်က စိတ်ကူးကောင်း တစ်ခု တွေ့ပြီဆိုရင် အဆင့် ၃ ဆင့် ဖြတ် ရတယ်ဗျ။ ပထမအဆင့်က သူ့စိတ်ကူးကို ဘယ်သူမှ လက်မခံကြတဲ့ အဆင့်။ ဒါကို သူက ဂရုမစိုက်ဘဲ ကိုယ့် စိတ်ကူးကိုယ် ဆက်ပြီး အကောင်အထည် ဖော်နေရင် ဘေးလူတွေက.. "ဟာ..ဒီလူအရူးပဲ" ဆိုပြီး ကောက်ချက် ချကြတယ်။ ဒါက ဒုတိယအဆင့်။ နောက်ဆုံး အဆင့်မှာတော့ သူ့စိတ်ကူး ကောင်းတယ်ဆိုတာ လူတွေ လက်ခံ သွားတယ်။ အဲဒီ အချိန်ကျတော့မှ အကုန်လုံးက "အဲဒီစိတ်ကူးကို ငါအရင် စဉ်းစားမိတာပါကွ" ဆိုပြီး ဝင်ယောင်၊ ပါးစပ်အရသာခံကြရော"

ကျွန်တော်လည်း ဒီစကားကို ထောက်ခံတယ်။ အင်မတန် ကောင်းတဲ့၊ ဆန်းသစ်တဲ့ စိတ်ကူး မှန်သမျှဟာ ဒီအဆင့် ၃ ဆင့်ကို ဖြတ်ရတာပဲ။

ထထထ

အခု ဇာတ်ကားကို ရုပ်ရှင် စတူဒီယိုက သူ့ကို မရိုက်စေချင်မှန်း အော်ဆင်ဝဲလ် (Orson Welles) သိပြီးသား။

ဝဲလ်က အရမ်း တော်ပေမယ့် အလုပ်တွဲ လုပ်ရတာ သိပ်ခက်တဲ့သူ။

ဒါကြောင့်လည်း အမေရိကားမှာ သူ ဒါရိုက်တာ လုပ်လို့ မရတာ။

လွန်ခဲ့တဲ့ ၁၀ နှစ်လုံးလုံး ဥရောပတစ်ခွင် လှည့်ပြီး ရရာ ဇာတ်ကားတွေကို ရိုက်နေရတယ်။

အခု ရိုက်မယ့် ရုပ်ရှင်က အော်ဆင်ဝဲလ် အတွက် ဟောလိဝုဒ် စည်းဝိုင်းထဲကို ပြန်ရောက်ဖို့ ပထမဆုံးနဲ့ နောက်ဆုံး အခွင့်အရေးပဲ။

စတူဒီယိုက သူ့ကို သိပ်မယုံတော့ ပေါပေါပဲပဲ ဇာတ်ကား တစ်ကားပဲ ပေးရိုက်တယ်။

သူ့ကို စိတ်မချလို့တဲ့.. စတူဒီယို ပိုင်ရှင်တွေက ရိုက်ကွင်းအထိ ကိုယ်တိုင် လာကြည့်ပြီး အခြေအနေကို အကဲခတ်ကြတယ်။

ပိုင်ရှင်တွေ ရောက်လာတော့ အော်ဆင်ဝဲလ် ရုပ်ရှင် ရိုက်နေတာကို မတွေ့ရဘူး။ ရီဟာဇယ်လို့ ခေါ်တဲ့ အစမ်း လေ့ကျင့်တာကိုပဲ ထပ်ကာထပ်ကာ လုပ်တာပဲ တွေ့တယ်။ ရီဟာဇယ်ကို အခါပေါင်းများစွာ လုပ်နေတာ။

တစ်ကတ်တောင် မရိုက်ရသေးဘူး။

တဖြည်းဖြည်း မှောင်လာတယ်။ အစမ်း လေ့ကျင့်နေတာ မပြီးဘူး။ ကင်မရာ ဘယ်လိုရွှေ့မလဲ၊ လူ အဝင်အထွက်တွေ ဘယ်လို သွားလာမလဲ၊ ဒိုင်ယာလော့ဂ်တွေ ဘယ်လို ပြောကြမလဲ.. စသဖြင့် အတိအကျ လေ့ကျင့်နေကြတာပဲ တွေ့ရတယ်။

ပိုင်ရှင်တွေလည်း "ဒီ ဒါရိုက်တာတော့ ရူးသွားပြီ" ဆိုပြီး ထင်တာပေါ့။

တဖြည်းဖြည်း အရုဏ်ဦး အချိန်ရောက်၊ နေထွက် လာတော့မှ အော်ဆင်ဝဲလ်က ရိုက်ကွင်းကို ရုပ်လိုက်တယ်။

စတူဒီယို ပိုင်ရှင်တွေ အော်ဆင်ဝဲလ် အနားကို လျှောက်သွားတယ်။

သူတို့က ပြောတယ်။ "အော်ဆင်၊ မင်း အရင်အတိုင်းပဲ ဘာမှကို မပြောင်းလဲပါလား။ တစ်ရက်လုံး တစ်ညလုံး ရီဟာဇယ်နဲ့ပဲ အချိန်ကုန်သွားတယ်။ တစ်ကတ်လောက်ပဲ ရိုက်လိုက်ရတယ်။ အခု သတ်မှတ်ထားတဲ့ ရက်ထက် ၃ ရက်တောင် နောက်ကျနေပြီ။ ဒီရုပ်ရှင်တော့ သဲထဲရေသွန်ပဲ"

အော်ဆင်ဝဲလ်က ပြန်ပြောတယ်။ "ခင်ဗျားတို့သာ ကိုယ့်မျက်စိရှေ့မှာ ဘာဖြစ်နေသလဲ သဘောပေါက်ရင် နားလည်မှာပဲ။ ခင်ဗျားတို့ မြင်လိုက်ရတဲ့ ရိုက်ကွက်က ရုပ်ရှင်သမိုင်းမှာ သမိုင်း တွင်သွားမယ့် ရိုက်ကွက်မျိုးဗျ။ ပြီးတော့ ရှူတင်က ၃ ရက်နောက်ကျနေတာ မဟုတ်ဘူး။ ၇ ရက် စောပြီး နေတာ။ နားလည်လား"

ပြောပြီးတာနဲ့ ဝဲလ် လှည့်ထွက်သွားတယ်။

အဲဒီနေ့ တစ်နေ့လုံး ဝဲလ် ရိုက်နေခဲ့တဲ့ ရုပ်ရှင်ပြကွက်ဟာ Touch of Evil လို့ ခေါ်တဲ့ ရုပ်ရှင်ကားရဲ့ အဖွင့် ဇာတ်ဝင်ခန်း။

ကမ္ဘာ့ရုပ်ရှင်သမိုင်းရဲ့"အကောင်းဆုံးသော အဖွင့်ပြကွက်" တစ်ခု အဖြစ် အသိအမှတ် ပြုလာရမယ့် ရိုက်ချက်။ ၃ မိနစ် ကျော်လောက် ကြာတဲ့ ပြကွက်ကို ကတ်မဖြတ်ဘဲ ဆက်တိုက် ရိုက်ပြသွားတာ။

သူ့လက်ထဲကို ထိုးထည့် ပေးလိုက်တဲ့ ပေါပေါပဲပဲ ဇာတ်လမ်းတစ်ခုကို အော်ဆင်ဝဲလ်က ဂန္တဝင် ရုပ်ရှင်တစ်ကား ဖြစ်အောင် ပြောင်းပေးခဲ့တယ်။

အဖွင့် ရိုက်ချက်မှာတင် ချပြသွားတာတွေက အများကြီး-

ရုပ်ရှင် စဖွင့်ဖွင့်ချင်းမှာ ချိန်ကိုက်ဗုံး တစ်လုံးကို ပြင်ဆင်နေတဲ့ လူ တစ်ယောက်ကို ပြတယ်။

ကင်မရာက ဘေးကို ရွေ့သွားပြီး ဗုံးသမားရဲ့ နေရာဆီ လူတွေလာ နေတာကို ပြတယ်။ ဗုံးသမားက ကား နောက်ဖုံးကို ဖွင့်တယ်။ ဗုံးကို အထဲမှာ ထည့်ပြီး အဖုံးကို ပြန်ပိတ်ပြီး မသိမသာ ထွက်သွားတယ်။

အဲဒီကားထဲကို စုံတွဲတစ်တွဲ ဝင်ထိုင်တယ်။ ယောကျ်ား ဖြစ်တဲ့သူက

ကားကို မောင်းပြီး ထွက်သွားတယ်။ ကင်မရာ အပေါ်ကို တက်သွားတယ်။ မောင်းထွက်သွားတဲ့ ကားရဲ့ မြင်ကွင်းကို အပေါ်စီးကနေ ပြတယ်။

ကား လူကူးမျဉ်းကျားနားကို ရောက်တော့ ပုလိပ်က ကားကိုအရှိန်လျှော့ဖို့ အချက်ပြတယ်။ လူကူးမျဉ်းကျားကို နောက်ထပ် စုံတွဲ တစ်တွဲက ဖြတ်ကူးတယ်။ ဖုံးပါလာတဲ့ ကားက ဖြည်းဖြည်းချင်း ဆက်မောင်းတယ်။

အခုဖြစ်နေတာတွေက အမေရိကန်-မက္ကစီကန် နယ်စပ် စခန်းနားမှာ ဖြစ်နေတာ။ နယ်စပ်စောင့် ရဲတွေက လမ်းလျှောက်နေတဲ့ စုံတွဲကို လှမ်းကြည့်တယ်။ အဲဒီစုံတွဲကို သိတဲ့ ရဲတစ်ယောက်က "အဲဒီလူက ဟိုတလောကပဲ မူးယစ်ဆေး ဂိုဏ်းတစ်ခုကို ဝင်စီးခဲ့တဲ့ ရဲအရာရှိလေ" ဆိုပြီး သူ့သူငယ်ချင်း အစောင့်ကို ရှင်းပြတယ်။ "သူက အခုမှ မင်္ဂလာဆောင်ထားတာ။ ဘေးက သူ့အမျိုးသမီးပေါ့ " ကောင်မလေးကိုပါ လက်ညှိုး ထိုးပြပြီး ပြောတယ်။

ဖုံးပါလာတဲ့ ကားက နယ်စပ်စခန်းကို ဖြည်းဖြည်းချင်း ဖြတ်တယ်။

စောစောက လမ်းလျှောက်နေတဲ့ စုံတွဲရပ်ပြီး နှုတ်ခမ်းချင်း နမ်းတယ်။

အဲဒီအချိန်မှာပဲ ဖုံးပါလာတဲ့ကား ပေါက်ကွဲသွားတယ်။

ဇာတ်ကား တစ်ကားလုံးရဲ့ အဓိကကျောရိုးကို အော်ဆင် ဝဲလ်က ပထမဆုံး အဖွင့် ရိုက်ချက် တစ်ခုတည်းနဲ့ အကုန် ချပြသွားတာ။

အဲဒီခေတ်တုန်းက ဒီလို တရစပ် ဆက်တိုက်ရိုက်တဲ့ ရိုက်ချက်မျိုး ဘယ်သူမှ မတွေ့ဖူးသေးဘူးလေ။

ဝဲလ်ရဲ့ ရိုက်ချက်က သပ်ရပ်တယ်။ ပြေပြစ်တယ်။ အဖြူ အမည်းနှစ်ရောင်တည်းနဲ့ လှပကြွရွလာအောင် ပြနိုင်တယ်။

ကြည့်တဲ့သူ ရင်တထိတ်ထိတ် ဖြစ်အောင် ဆွဲဆောင် နိုင်တယ်။

သူ့ရဲ့ ရိုက်ချက်က ရုပ်ရှင်လောကရဲ့ နောင်လာ နောက်သားတွေ အနေနဲ့ မသင်မဖြစ် သင်ယူရတဲ့ သင်ခန်းစာ တစ်ခု ဖြစ်လာတယ်။

ပြီးတော့ အော်ဆင်ဝဲလ်က စတူဒီယို ပိုင်ရှင်တွေကို သူ ဘယ်လို ဆက်ဆံလိုက်သလဲ ဆိုတာကိုလည်း နားလည်တယ်။

သူ့အနေနဲ့ ပိုင်ရှင်တွေကို ရှင်းပြနေလို့ ဘာမှ မထူးဘူး ဆိုတာကို သဘောပေါက်တယ်။

ဒီ ရိုက်ကွက်အကြောင်း တကူးတက ရှင်းပြနေရင် .. ဟိုလူတွေက နားလည်မှာ မဟုတ်ဘူး။ အဖက်လုပ်မှာလည်း မဟုတ်။

အဲဒီလို မရိုက်ဖို့ပဲ တားကြမှာ။

ဒီတော့ သူတို့ပြောနေတာတွေကို မသိချင်ယောင်ဆောင်၊ ကိုယ်လုပ်စရာရှိတာ ဆက်လုပ်.. ဒါပဲ ရှိတယ်။

အောင်မြင်သွားရင် နာမည်ကြီးမယ်။ မအောင်မြင်ရင် ခွေးဖြစ်မယ်။

ဘဝရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တိုင်းက ဒီလိုပဲ မဟုတ်လား။

အော်ဆင်ဝဲလ် ပြောခဲ့ဖူးတဲ့ စကားတစ်ခုလိုပဲပေါ့-

"သူတို့ လိုချင်တာလောက်ကိုပဲ ချမပြနဲ့။ သူတို့ အိပ်မက်တောင် မမက်ဖူးတဲ့ အရာမျိုးကို လုပ်ပြလိုက်"

ထထထ

အကြောင်းမပြနဲ့

ဂျက်ဘရက်ဟန် (Jack Brabham) ဆိုတဲ့ သူက ဩစတြေးလျ နိုင်ငံသား၊ ပြိုင်ကား မောင်းတဲ့သူ။

၁၉၅၉ ခုနှစ်။ ဆီးဘရင်း ကားပြိုင်ပွဲရဲ့ နောက်ဆုံးပွဲစဉ်မှာ ဂျက်ဘရက်ဟန်ရဲ့ ပြိုင်ကား… ရှေ့ဆုံးကနေ ဦးဆောင် နေတယ်။

နောက်ဆုံး တစ်ပတ်ပဲ ကျန်တော့တဲ့ အချိန်ကျမှ ဂျက်ဘရက်ဟန်ရဲ့ ကား ဓာတ်ဆီကုန်သွားတယ်။

ဆီကုန်ပြီး ထိုးရပ်သွားတာ။

ပြိုင်ကား မောင်းသူ တော်တော်များများက ဒီလိုဖြစ်ပြီ ဆိုရင် ကားထဲကထွက်၊ ဦးထုပ်ကို မြေကြီးပေါ် ပစ်ပေါက်ချပြီး စိတ်ဆိုးမာန်ဆိုးနဲ့ ကွင်းထဲက ထွက်သွားကြမှာပဲ။

ဂျက်ဘရက်ဟန်က အဲဒီလို မလုပ်ဘူး။

ကားပြိုင်ပွဲတွေရဲ့ သမိုင်းမှာ မမြင်ဖူးတဲ့ အပြုအမူကို လုပ်တယ်။

ကားထဲက ထွက်ပြီး ကားကို လက်နဲ့ တွန်းတာ။

တခြားပြိုင်ကားတွေ သူ့ဘေးကနေ တစ်စီးပြီး တစ်စီး ကျော်တက်သွားကြတဲ့ အချိန်မှာ ဘရက်ဟန်က တစ်တန်လောက် လေးတဲ့ ပြိုင်ကားကို ပန်းတိုင်ရောက်တဲ့အထိ ဖြစ်ညှစ်ပြီး တွန်းတယ်။

ပန်းဝင်ပြီးတာနဲ့ သူ လဲကျသွားတယ်။

သတိရလာတော့မှ သူ့ရဲ့ပြိုင်ကား စတုတ္ထ နေရာက ပန်းဝင်သွားမှန်း သိလိုက်ရတယ်။

ရှေ့ပြိုင်ပွဲတွေက ရထားတဲ့ အမှတ်တွေနဲ့ ပေါင်း လိုက်တော့ ဂျက်ဘရက်ဟန် ကမ္ဘာ့ ချန်ပီယံဆု ရသွားတယ်။

အကောင်းဆုံးကားကို မောင်းရလို့ ဆုရသွားတာ မဟုတ်ဘူး။

အရှုံးမပေးလို့ ..

ကံဆိုးလိုက်လေခြင်း ဆိုပြီး ထိုင်ညည်းမနေလို့..

သူများတွေ မလုပ်နိုင်တဲ့ အရာကို ဖြစ်အောင် လုပ်နိုင်လို့ ..

သူများတွေ မစဉ်းစားမိတဲ့ အရာကို စဉ်းစားပြီး အကောင်အထည် ဖော်နိုင်ခဲ့လို့..။

ပြိုင်ပွဲ စည်းကမ်းထဲမှာ ရေးထားတယ်။ ပြိုင်ကားတစ်စီး ပန်းဝင်ပြီဆိုရင် ကားနဲ့လူနဲ့ အတူတူ ပန်းတိုင်မျဉ်းကို ဖြတ်ရမယ်.. တဲ့။

လူက ကားထဲမှာ ထိုင်နေရမယ်လို့ စည်းကမ်းထဲမှာ မပါဘူး။

စည်းမျဉ်းတွေကို ကျော်လွန် ကြည့်တတ်တဲ့အတွက် ဂျက်ဘရက်ဟန် ကမ္ဘာ့ချန်ပီယံ ဖြစ်သွားတာ။

နောက်နှစ်မှာလည်း ဂျက်ဘရက်ဟန်ပဲ ချန်ပီယံ ထပ် ဖြစ်ပြန်တယ်။

အရမ်းတော်တဲ့ ပြိုင်ကားသမား တစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ စတဲလင်းမော့စ် (Stirling Moss) က အဲဒီ ပြိုင်ပွဲ အကြောင်းကို ပြန်ပြောပြတယ်။ ပွဲမစခင်မှာ မော့စ်ရဲ့ ကားဝင်ရိုးတစ်ခု ကျိုး သွားတယ်တဲ့။

ဘရက်ဟန်က သူ့ရဲ့ ကားအပိုတစ်စီး ဆီကနေ ဝင်ရိုးကို ဖြုတ်ပြီး မော့စ်ကို ပေးလိုက်တယ်။

မော့စ်က သူ့ထက် ပိုတော်တဲ့ ကားမောင်းသမားမှန်း သိသိကြီးနဲ့ ပေးလိုက်တာ။

ပြိုင်ပွဲလည်း စရော မော့စ်ရဲ့ ကားကို ဂျက်ဘရက်ဟန် ကျော်တက်တယ်။ အရှိန်ပြင်းပြင်း၊ ကားတစ်ခြမ်း စောင်းတဲ့ အထိ မောင်းတယ်။

ဘရက်ဟန် ကားဘီး နောက်က ထွက်လာတဲ့ သဲတွေ ဖုန်တွေ မော့စ်ရဲ့ ကားကို လာစဉ်တဲ့အထိ မောင်းတာ။

ဂျက်ဘရက်ဟန် နိုင်သွားတယ်။

မော့စ်ရဲ့ စကားအရဆိုရင် "ဂျက်ဘရက်ဟန်က ပွဲမစခင်မှာသာ လူကြီး

လူကောင်း၊ ပြိုင်ပွဲစပြီဆိုတာနဲ့ ဘယ်သူ့ မျက်နှာမှ မကြည့်ဘူး” တဲ့။ ပြိုင်ကားတီထွင်သူတွေကိုလည်း ဂျက်ဘရက်ဟန်က စိန်ခေါ်ခဲ့သေးတယ်။ သူ့အနေနဲ့ အခု ပြိုင်နေကြတဲ့ ပြိုင်ကားတွေထက် ပိုကောင်းတဲ့ ပြိုင်ကားတစ်စီး ကိုယ်တိုင်ဆောက်နိုင်တယ်တဲ့။

ပါးစပ်က ပြောတာတော့ လူတိုင်း ပြောလို့ ရတာပဲလေ။ ဒါပေမယ့် ဂျက်ဘရက်ဟန်က ပြောတဲ့အတိုင်း လုပ်တဲ့သူ။

စောစောက ပြောပြနေတဲ့ ပြိုင်ပွဲမှာ ဘရက်ဟန်က သူကိုယ်တိုင် တည်ဆောက်ထားတဲ့ ပြိုင်ကားကို မောင်းပြီး နိုင်သွားတာလေ။

သူများ ပြိုင်ကားသမားတွေကို နိုင်ရုံတင်သာ မကဘူး၊ ပြိုင်ကား ထုတ်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေကိုပါ အနိုင်ပိုင်းပစ်တာ။

ဒီလို လုပ်နိုင်တာ ဂျက်ဘရက်ဟန် တစ်ယောက်ပဲ ရှိသေးတယ်။

နောက်နှစ်မှာလည်း Constructor Championship လို့ ခေါ်တဲ့ ပြိုင်ကား တည်ဆောက်သူတွေ ဝင်ပြိုင်ကြတဲ့ ပြိုင်ပွဲမှာ ဘရက်ဟန် နိုင်သွားပြန်တယ်။

အဲဒီပွဲ မစခင်မှာ ဘရက်ဟန်ကို လူတွေက ဝေဖန် ကြတယ်။ ဒီလူ တော်တော် အသက်ကြီးနေပြီ.. တဲ့။

ဘရက်ဟန်က ပြိုင်ပွဲကို တုတ်ကောက်ကိုင်ပြီး၊ မုတ်ဆိတ်မွေး အတု တပ်ပြီး၊ ခြေထောက်ကို တမင်ထော့နဲ့ ထော့နဲ့ လျှောက်ပြီး သွားတယ်။

ပြီးတာနဲ့ ကားထဲဝင်ထိုင်ပြီး ကမ္ဘာ့ အကောင်းဆုံး ပြိုင်ကားမောင်းသမားတွေ အားလုံးကို အနိုင်ယူသွားတယ်။

ဒါနဲ့ဆို ကမ္ဘာ့ချန်ပီယံ ဖြစ်တာ ၃ ကြိမ်ရှိသွားပြီ။

ဒါဆို ဘရက်ဟန်က ကမ္ဘာ့ အကောင်းဆုံး ပြိုင်ကား မောင်းသမားတွေကို ၃ ကြိမ်တိတိ အနိုင်ယူခဲ့သလို၊ ကမ္ဘာ့ အကောင်းဆုံး ပြိုင်ကား ထုတ်သူတွေကို ၂ ကြိမ်တိတိ အနိုင်ယူခဲ့တဲ့ သဘောပဲ။

ကျွန်တော် အရမ်း သဘောကျတဲ့ စကားတစ်ခု ရှိတယ်။

"ကိုယ်လိုချင်တဲ့ အရာကို မရ ရအောင် ယူမလား။ ကိုယ်ဘာကြောင့် ရအောင် မယူနိုင်သလဲ ဆိုတဲ့ အကြောင်း ပြချက်တွေကိုပဲ ယူမလား.." တဲ့။ ဂျက်ဘရက်ဟန်က အကြောင်းပြချက်တွေကို မယူဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တဲ့သူ။

အကြောင်းပြချက် မရှိတဲ့သူ။

ထထထ

အပိုင်း (၄)

အချိန်နဲ့ နေရာ

ဘာသာဗေဒ

ဒီဒေး(D-Day) (နော်မန်ဒီ ကမ်းခြေစစ်ပွဲ) မတိုင်ခင် တစ်ရက်မှာ တပ်မ (၃) အတွက် ဗိုလ်ချုပ်ပက်တွန် (General Patton) ပြောခဲ့တဲ့ မိန့်ခွန်းဟာ သမိုင်းမှာ အထိရောက်ဆုံးသော မိန့်ခွန်း တစ်ခု။

သူ့မိန့်ခွန်းက မလှပဘူး၊ မနူးညံ့ဘူး။

သတင်းစာတွေမှာ ပြန်ထည့်၊ ပြည်သူတွေ ပြန်ဖတ် ချင်စရာ မိန့်ခွန်းမျိုးလည်း မဟုတ်။

စစ်သားတွေအတွက် သီးသန့် ပြင်ဆင်ထားတဲ့ မိန့်ခွန်း။

တိုက်ပွဲမှာ ရန်သူတွေကို သတ်ဖြတ်ချေမှုန်းရတဲ့၊ သူသေ ကိုယ်သေ ရင်ဆိုင်နေရတဲ့ စစ်သားတွေအတွက် ရည်ရွယ်တဲ့ မိန့်ခွန်း..။

ဒီလို စစ်သည်တွေကို စကားပြောရတဲ့အခါ သူတို့ရဲ့ ရင်ထဲဝင်ပြီး ကိုယ်ချင်းစာနိုင်ဖို့လိုတယ်။

နိုင်ငံအတွက် တိုက်ရမယ် ဘာညာပြောနေရုံနဲ့ မလုံလောက်ဘူး။

စစ်သား စကားနဲ့ ပြောဖို့ လိုတယ်။

ဗိုလ်ချုပ်ပက်တွန်က သူ့မိန့်ခွန်းအစကို ဒီလို ဖွင့်တယ်-

“နိုင်ငံအတွက် အသက်ပေးရုံနဲ့ နိုင်သွားတဲ့ စစ်ပွဲဆိုတာ မရှိဘူး။ စစ်ပွဲမှာ နိုင်ချင်ရင် ဘယ်လိုလုပ်ရသလဲ သိချင်လား၊ ရှင်းရှင်းလေး။ ရန်သူဘက်က စစ်သား သူ့နိုင်ငံအတွက် အသက်ပေးသွားအောင် လုပ်ရမယ်”

မိန့်ခွန်း အဖွင့်မှာတင် နားထောင်နေတဲ့ စစ်သားတွေ အာရုံစိုက်မိသွားကြတယ်။

အဲဒီတော့မှ ပက်တွန်က မိန့်ခွန်းကို ဆက်တယ်။ စစ်တိုက်ရတဲ့အခါ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဘယ်လို ကာကွယ်ရမယ် ဆိုတာကို ထိထိမိမိ နားလည်သွားအောင် ရှင်းပြတယ်။

"စစ်သားဆိုတာ အမြဲတစေ သတိရှိနေဖို့ လိုတယ်။ သတိလွတ်တဲ့ကောင် အရင်သေတာပဲ။ စစ္စစ္စလီမြို့မှာ စစ်သင်္ချိုင်း တစ်ခု ရှိတယ်။ အဲဒီမှာ အုတ်ဂူ ၄၀၀ လောက်ကို လှလှပပ စီထားတယ်.."

"ဒါပေမယ့် အဲဒီ အုတ်ဂူတွေက ငါတို့ စစ်သားတွေရဲ့ ဂူတွေမဟုတ်ဘူး၊ ဂျာမန် စစ်သားတွေရဲ့ ဂူတွေ။ ဘာလို့လဲ သိသလား။ ကင်းစောင့်ရင်း အိပ်ပျော်နေတဲ့ ဂျာမန်စစ်သား တစ်ကောင်ကို သူ့အထက်အရာရှိတွေ မမိခင် ငါတို့ဘက်က အရင်မိသွားလို့"

သေမှာ ကြောက်အောင် ခြောက်တဲ့ မိန့်ခွန်းမျိုးကို စစ်သည်တွေ နားဝင်အောင် ပြောင်းပြန် လှည့်ပြီး ပြောလိုက်တာ။

သူပြောချင်တာ ရှင်းပါတယ်။ ကိုယ့်ဘက်က အရင် ပစ်မလား၊ ဟိုဘက်က ပစ်တာ ခံမလား။ ဒါပဲ။

ဒီအကြံပေးချက်က စစ်မြေပြင်လို အခြေအနေမျိုးမှာ သိပ် အသုံးဝင်တယ်။ ထိရောက်တယ်။

ဗိုလ်ချုပ် ပက်တွန်က ဆက်ပြောတယ်၊ စစ်သားတွေ အနေနဲ့ ဒီနေရာမှာ ရောက်နေတာဟာ သူ့ရဲကောင်း ဖြစ်ချင်လို့ ရောက်နေကြတာ မဟုတ်ဘူး၊ အကုန်လုံးက စစ်ပွဲ မြန်မြန် ပြီးစေချင်တဲ့ သူတွေချည်းပဲ ဆိုတာကို သူနားလည်တဲ့ အကြောင်း ရှင်းပြတယ်။

ဒါကိုလည်း သူက ပြောင်းပြန်လှန်ပြီး ပြောတယ်။

"ငါတို့ အကုန်လုံး.. အိမ်ပြန်ချင်တဲ့ သူတွေချည်းပဲ။ ဟုတ်တယ် မဟုတ်လား..။ ဒါပေမယ့် အိမ်ပြန်ဖို့ အနီးဆုံး လမ်းက ဘာလင်နဲ့ တိုကျိုကို ဖြတ်ပြီး ပြန်တဲ့ လမ်းတစ်လမ်းပဲ ရှိတယ်။ 'ကျွန်တော်တို့ ရှေ့ဆက်မတက်ဘဲ အခြေအနေကို အကဲခတ်နေပါတယ်၊ ခံစစ် ပြင်ဆင်နေပါတယ်' ဆိုတဲ့ စကားတွေ ငါ လုံးဝ မကြားချင်ဘူး.."

"ရှေ့ကို ဆက်တိုက် တက်မယ်။ ဘာခံစစ်မှ မပြင်ဆင်ဘူး။

ပြင်ဆင်ရမှာဆိုလို့ တစ်ခုပဲရှိတယ်။ ဂျာမန် စစ်သားတွေကို ဘယ်လို သတ်မလဲဆိုတာကို ပြင်ကြ၊ ဆင်ကြ။ သေနတ်နဲ့ ပစ်သတ်ရုံနဲ့ မလုံလောက်ဘူး။ သူတို့ရဲ့ အူတွေ ကလီစာတွေ အကုန် ဆွဲထုတ်၊ သူတို့ရဲ့ သွေးတွေကို ချောဆီလုပ်ပြီး ငါတို့ တင့်ကားဘီးတွေကို သုတ်ပစ်မယ်”

နောက်ဆုံးကျတော့မှ ဗိုလ်ချုပ်ပက်တွန်က သူ့အနေနဲ့ ဘာဖြစ်လို့ စစ်သားတွေကို ဒီလောက် ကြမ်းကြမ်း တမ်းတမ်း မောင်းရသလဲ ဆိုတာကို ရှင်းပြတယ်။

“ငါတို့ အထက်အရာရှိတွေက လက်အောက်ငယ်သား စစ်သည်တွေ ကို အရမ်း နှိပ်စက်တယ်၊ မောင်းတယ် ဆိုတဲ့ စကားသံတွေ ထွက်လာလိမ့်မယ်။ ထွက်လာလည်း ငါ သောက် ဂရုမစိုက်ဘူး။ ချွေးထွက်များမှ သွေးထွက်နည်းမယ်။ မင်းတို့ကို များများမောင်းမှ ဂျာမန်တွေကို များများသတ် နိုင်မှာ။ ဂျာမန်တွေ များများ သေမှ ငါတို့လူတွေ အသေအပျောက် နည်းမှာ။ ဒီတော့ မင်းတို့ကို ဒီလို မောင်းနေတယ်ဆိုတာ မင်းတို့ သေမှာ စိုးလို့။ အဲဒါကို ခေါင်းထဲမှာ မြဲမြဲ မှတ်ထား”

အဲဒီ မိန့်ခွန်း အပြီးမှာ ဗိုလ်ချုပ် ပက်တွန်ရဲ့ တပ်မ (၃).. ဥရောပ တစ်ခွင်ကို မုန်တိုင်းလို ဝင်မွှေတော့တာပဲ။

ဂျာမန် တင့်ကား အစီး ၁၀၀၀၀ ကျော်လောက်ကို ဖျက်ဆီး ပစ်နိုင်ခဲ့တယ်။

ရန်သူစစ်သား ၅ သိန်းကျော်ကို ချေမှုန်းနိုင်ခဲ့ပြီး ရန်သူ တစ်သန်း လောက် နီးနီးကို အရှင်ဖမ်းနိုင်ခဲ့တယ်။

စစ်ပွဲကာလ အတွင်းမှာ တံတား ၂၅၀၀ ကျော် ဆောက်နိုင် ခဲ့တယ်။ ရန်သူတွေ သိမ်းပိုက်ထားတဲ့ စတုရန်းမိုင် ၈၀၀၀၀ ကျော်ကို ပြန်လည် ရယူ ခဲ့တယ်။ မြို့ပေါင်း ၁၀၀၀ ကျော်ကို လွတ်လပ်ရေး ပြန်ရအောင် ကယ်တင် နိုင်ခဲ့တယ်။

စစ်အပြီးမှာ ဗိုလ်ချုပ်ပက်တွန်ကို သတင်းသမား တစ်ယောက်က ဒီမိန့်ခွန်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး မေးကြည့်တယ်။ ဘာလို့များ ဒီလို စကားလုံးတွေ သုံးခဲ့သလဲပေါ့။

ပက်တွန်က ပြန်ဖြေတယ်၊ စစ်သားကို စစ်စကားနဲ့ပဲ ပြောမှ ပိုပြီး

ထိရောက်တယ် . .တဲ့။

"ကျုပ်စစ်သားတွေကို မှတ်မိစေချင်တဲ့အခါ၊ သေရာ ပါအောင် စွဲသွားစေချင်တဲ့ အခါ .. စကားကို အလှတန်ဆာတွေ ဆင်မနေဘဲ ခေါင်းထဲကို ရိုက်ထည့်တယ်.."

"သာမန် ပြည်သူတွေ၊ အနုအရွ အလှအပ ကြိုက်တဲ့ သူတွေအတွက်တော့ ကျုပ်စကားက ကြားရတာ နားဝင်ဆိုးရင် ဆိုးနေမယ်။ ဒါပေမယ့် ကျုပ်ရဲ့ စစ်သားတွေကတော့ မှတ်မိ သွားလိမ့်မယ်.."

"စစ်တပ်ဆိုတာ အဆဲအဆို၊ ပိုးစိုးပက်စက်စကားတွေ မပါဘဲ လည်ပတ်လို့ မရဘူး။ ဒါပေမယ့် အလဟဿ ဆဲနေလို့တော့ မရဘူးပေါ့။ ဖြစ်စေချင်တာကို ထိရောက်အောင်၊ နားဝင်အောင် ပြောပေးတာမျိုး.."

"အနုအရွ၊ ကဗျာ ဆန်ဆန် စကားလုံးတွေနဲ့ပဲ စစ်တိုက် နေမယ်ဆိုရင် ရန်သူ့နယ်မြေကို ဝင်သိမ်းဖို့ မပြောနဲ့ ရပ်ကွက် ထဲက ကလေးတွေနဲ့ စစ်တိုက်တမ်း ကစားရင်တောင် နိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး"

ဗိုလ်ချုပ်ပက်တွန် ဆီကနေ ကျွန်တော်တို့ ဘာတွေ သင်ယူလို့ ရနိုင်မလဲ။ ကျွန်တော်တို့ အနေနဲ့... ကျောင်းဆရာ တွေနဲ့ စကားပြောရတဲ့အခါ.. အဘွားကြီးတွေနဲ့ စကား ပြောရတဲ့အခါ .. ၊ ဆောက်လုပ်ရေး လုပ်ငန်းခွင်က အလုပ်သမား တွေနဲ့ စကားပြောရတဲ့ အခါ..၊ ပညာတတ် လူကုံထံတွေနဲ့ စကား ပြောရတဲ့အခါ ..၊ လမ်းဘေး ဈေးသည်တွေနဲ့ စကားပြောရတဲ့ အခါ..

သူတို့ရဲ့ ဘာသာစကားနဲ့ ပြောဖို့ လိုတယ်။

ထထထ

နယူးယောက်မြို့ကို ပြောင်းလာတော့ ကျွန်တော့် အသက် ၁၉နှစ်။

အမြဲတမ်း တိတ်ဆိတ်အိပ်ငိုက်နေတဲ့ လန်ဒန်မြို့ကို စွန့်ခွာ၊ နေရောညပါ ဆူညံ အလုပ်ရှုပ်နေတဲ့ နယူးယောက်ကို ရောက်လာတာ။

နယူးယောက်မြို့ရဲ့ မြေအောက်ရထား လိုဏ်ခေါင်း တွေထဲမှာ လမ်းလျှောက်နေရင်း ကျွန်တော် ကြက်သေ သေသွားတယ်။

နံရံမှာ ကပ်ထားတဲ့ ပိုစတာဘုတ် အကြီးကြီး တစ်ခု..။ ပိုစတာမှာ ရေးထားတဲ့ စာက-

"ခင်ဗျား ဂျူးလူမျိုး ဖြစ်စရာ မလိုပါဘူး"..တဲ့။

အဲဒီတုန်းက ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ပြီးသွားတာ ဆယ်စုနှစ် အနည်းငယ်ပဲ ရှိသေးတာလေ။ ဒီလိုစာသားကို ပိုစတာမှာ တင်ရဲတာ အံ့သြစရာပဲ။

ကြော်ငြာ စာသားမှ မဟုတ်တာ..။ လူမျိုးရေး ခွဲတဲ့စာ ဖြစ်နေပြီ။

စာသားရဲ့ အောက်ကို ဆက်ကြည့်လိုက်တော့မှ ရှင်းသွားတယ်။ စာသားအောက်ခြေမှာ အသားညှပ်ပေါင်မုန့်ကို အားရပါးရ ပြုံးပြီး စားနေတဲ့ တရုတ်လူမျိုး တစ်ယောက်ရဲ့ ဓာတ်ပုံ..။

ဓာတ်ပုံအောက်မှာ စာတစ်ကြောင်း ထပ်ရေးထားတယ်။

"LEVY'S ပေါင်မုန့်က တကယ့် ဂျူး စစ်စစ်တွေ ကိုယ်တိုင် ထုတ်လုပ်ထားတဲ့ ပေါင်မုန့်ပါ။ ဒါပေမယ့် ဂျူးလူမျိုး မဟုတ်တဲ့ သူတွေတောင် LEVY'S ပေါင်မုန့်ကို သဘောကျ ကြတယ်"

ရုတ်တရက် ကြည့်လိုက်ရင် ဒီကြော်ငြာက ဂျူးတွေကို စော်ကား သလိုလို ထင်ရပေမယ့် တစ်ဖက်မှာ ကျတော့လည်း ဟာသဉာဏ်လေး ရောပြီး ကြော်ငြာထားတာ သဘောကျစရာ ကောင်းနေပြန်ရော။

ကျွန်တော် ရှေ့ကို ဆက်လျှောက်သွားရင်းနဲ့ နောက်ထပ် ကြော်ငြာ ပိုစတာတွေကို ထပ်တွေ့တယ်။ စောစောက ပေါင်မုန့် ကြော်ငြာပဲ။

ဒါပေမယ့် ဒီတစ်ခါ ပေါင်မုန့်စားနေတဲ့ သူက တရုတ် လူမျိုး

မဟုတ်တော့ဘူး၊ အင်ဒီးယန်းလူမျိုး။

နောက်ပိုစတာ တစ်ခုမှာကျတော့ ပေါင်မုန့်စားနေတဲ့သူက လူမည်း ကောင်လေး တစ်ယောက်။

နောက်တစ်ခုမှာက ဝဝတုတ်တုတ် အိုင်းရစ်လူမျိုး တစ်ယောက် ။

အဲဒီတော့မှ ကျွန်တော် သေချာ နားလည်သွားတယ်။

ကြော်ငြာ နည်းဗျူဟာကို ပြောင်းပြန် လှန်ပစ်လိုက်တာပဲ။

ဘာလို့လဲဆိုတော့ အဲဒီခေတ်တုန်းက ကြော်ငြာ တော်တော် များများမှာ ရုပ်ချောချော၊ သန့်သန့်ပြန့်ပြန့်.. ဆံပင်ရွှေရောင်၊ သွားပုလဲသွယ်တွေနဲ့ လူဖြူတွေရဲ့ ပုံတွေကိုပဲ သုံးကြတယ်။

LEVY'S ပေါင်မုန့်ကတော့ အဲဒီ နည်းဗျူဟာကို ရိုးလွန်း တယ်၊ အမြင်ကျဉ်းတယ်လို့ သတ်မှတ်ပြီး မသုံးဘူး။

နယူးယောက် မြို့ကို ရောက်လာပြီလေ။ တစ်ကမ္ဘာလုံးရဲ့ အဆိုးဆုံးသော အရာတွေနဲ့ အကောင်းဆုံးသော အရာတွေ ပေါင်းစည်း ထားတဲ့ မြို့ကြီး မဟုတ်လား။

နယူးယောက်မြို့မှာ လူပေါင်းစုံ နေနေကြတာ။ ကြော်ငြာ တွေထဲမှာ ပါတတ်တဲ့၊ ပြီးပြည့်စုံတဲ့ လူမျိုးစု တစ်စုတည်း နေတဲ့ နေရာမဟုတ်ဘူး။

အဲဒီ ပေါင်မုန် ကြော်ငြာကို ကြည့်ပြီး ကတည်းက ကျွန်တော့် စိတ်ထဲမှာ "ငါ့အလှည့်ကျရင်လည်း ဒီလို ကြော်ငြာမျိုးတွေပဲ ဖန်တီးမယ်" ဆိုပြီး ဆုံးဖြတ်လိုက်တာပဲ။

နောင် နှစ်တွေ တော်တော် ကြာသွားတော့မှ အဲဒီ ပေါင်မုန့် ကြော်ငြာရဲ့ နောက်ကြောင်း အပြည့်အစုံကို သိခွင့်ရတယ်။

LEVY'S ပေါင်မုန် ပိုင်ရှင်က ဘေလ်ဘန်းဘာခ့် (Bill Barnbach) ဆိုတဲ့ ကြော်ငြာ ဂုရုကြီးကို မေးတယ်။ သူ့ ပေါင်မုန့်ကို ဘယ်လို ကြော်ငြာရင် ကောင်းမလဲ။ သူကြော်ငြာ ထားတာတွေ အဆင်ပြေသလား ကြည့်ပေးပါဦး ဆိုပြီး အကူအညီ တောင်းတယ်။

ဘေလ်က ပြန်မေးတယ်။ “ခင်ဗျား ဘယ်နေရာမှာ ကြော်ငြာသလဲ”

ပိုင်ရှင်က ပြန်ဖြေတယ်။ “ဂျူး နေ့စဉ် သတင်းစာမှာပါ"

ဘေလ်က ပြောတယ်။ “ခင်ဗျားရဲ့ အဓိက ပြဿနာက အဲဒါပဲဗျ။ ခင်ဗျားကတော့ ဂျူးပေါင်မုန့် ဖြစ်တဲ့အတွက် ဂျူးလူမျိုးတွေ ဖတ်တဲ့ သတင်းစာမှာ ကြော်ငြာလိုက်မယ်လို့ စဉ်းစားတာပေါ့။ ဒါပေမယ့် ဂျူးလူမျိုး တော်တော်များများက ဒီနိုင်ငံမှာ အလုပ်လာလုပ်နေကြတဲ့ သူတွေ။ ပလတ်စတစ် အိတ်နဲ့ ထုပ်ထားတဲ့ ပေါင်မုန့်ကို စားမှာ မဟုတ်ဘူး။ မုန့်ဖုတ်ဆိုင်ကို သွား၊ လတ်လတ်ဆတ်ဆတ် ဖုတ်ထားတဲ့ ပေါင်မုန့်ကိုပဲ ဝယ်ကြမှာဗျ။ ခင်ဗျားရဲ့ ပေါင်မုန့်ကို မစားဖူး သေးတဲ့ လူအုပ်စုကို ကြော်ငြာမှ အဆင်ပြေမှာ”

အဲဒီမှာ ပေါင်မုန့် ကြော်ငြာဖို့ နည်းဗျူဟာ အသစ်တစ်ခု ပေါ်လာတယ်။ ဂျူးပေါင်မုန့်ကို မစားဖူးသေးတဲ့ သူတွေကို ကြော်ငြာမယ်ဆိုတဲ့ ဗျူဟာ။ စားနေကျ သူတွေကို ထပ် မကြော်ငြာတော့ဘူး။ ဈေးကွက်ကို မျှယူမယ့်အစား တိုးချဲ့လိုက်တာ။

အခုခေတ်မှာသာ ဘေလ်ရဲ့ ဗျူဟာကို သုံးမယ်ဆိုရင် နည်းဗျူဟာ ထုတ်တဲ့ အဆင့်မှာပဲ ရပ်သွားမှာ သေချာတယ်။

ဘာလို့လဲ ဆိုတော့ ကြော်ငြာ ဒါရိုက်တာ တစ်ယောက်ရဲ့ အလုပ်က ဗျူဟာ ထုတ်ပေးရုံ သက်သက်ပဲလေ။

ဒီတော့ အိုင်ဒီယာ ဘယ်လိုပဲ ကောင်းကောင်း တကယ့် ကြော်ငြာထဲမှာ ရုပ်ချောချော၊ သန့်သန့်ပြန့်ပြန့်.. ဆံပင် ရွှေရောင်၊ သွားလှလှတွေနဲ့ အမေရိကန် လူမျိုးတွေ ပေါင်မုန့် စားနေကြတဲ့ ပုံပဲ ထွက်လာမယ်။

ဘေလ်ရဲ့ နည်းဗျူဟာကို အကောင်အထည် ဖော်ရင် ဒါပဲ ထွက်လာ မှာကိုး။

ဒါပေမယ့် ဘေလ်က နည်းဗျူဟာ အဆင့်မှာတင် ရပ်တန့် မသွားခဲ့ဘူး။ တကယ့် ဗျူဟာတစ်ခုရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က ‘မှန်’ ဖို့ လိုတယ်ဆိုတာကို သူ နားလည်တယ်။

လူမှတ်မိရုံ၊ သတိထားမိရုံနဲ့ မလုံလောက်ဘူး ဆိုတာကို သိတယ်။

ဒါကြောင့် ဘေလ်က ဆုံးဖြတ်တယ်။ နယူးယောက်မှာ နေကြတဲ့ လူတွေထဲမှာ ဂျူး မဟုတ်တဲ့သူတိုင်းက လူဖြူ မဟုတ်ကြဘူး။

ဂျူး မဟုတ်တဲ့ သူတွေထဲမှာ တရုတ် လူမျိုးတွေ ပါတယ်။ လူမည်းတွေ၊ အိုင်းရစ်လူမျိုးတွေ၊ အင်ဒီးယန်းတွေ၊ ဂျပန်တွေ၊ ပိုလန်တွေ၊ အီတလီလူမျိုးတွေ.. ပွာတိုရီကန် လူမျိုးတွေ..။

နယူးယောက်ရဲ့ တခြားမြို့နဲ့ မတူတဲ့ "လူမျိုးစုံခြင်း" ဆိုတဲ့ ဂုဏ်ကို ဖွက်မထားဘဲ ပိုပြီး မြင်သာအောင် ချပြခြင်းက သူ့ ဗျူဟာရဲ့ အဓိကသော့ချက် ဖြစ်လာတယ်။

အိုင်ဒီယာ ကောင်းတယ်လို့ .. ခေါ်လို့ ရတဲ့ ကြော်ငြာ ဗျူဟာတစ်ခုဟာ ဘေလ်ရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကြောင့် ပိုမို ခမ်းနားတဲ့ အရာတစ်ခုဖြစ်လာတယ်။

LEVY'S ပေါင်မုန့်ဟာ နယူးယောက်မြို့ရဲ့ အရောင်းရဆုံး ပေါင်မုန့် ဖြစ်လာတယ်။

တဖြည်းဖြည်းနဲ့ နယူးယောက် ပြည်နယ် တစ်ခုလုံးမှာ အရောင်းရ ဆုံး . .ဖြစ်လာရာကနေ . .

နောက်ဆုံးမှာ တစ်နိုင်ငံလုံးရဲ့ အရောင်းရဆုံး အမှတ် တံဆိပ် တစ်ခု ဖြစ်လာတယ်။

ခြုံပြောရရင် နည်းဗျူဟာဆိုတာ ကြော်ငြာတစ်ခုရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကို 'မှန်' စေတယ်။

ဒါပေမယ့် အဲဒီဗျူဟာကို ဘယ်လို အကောင်အထည် ဖော်သလဲ ဆိုတာက ပိုအရေးကြီးတယ်။

ထထထ

တလောလေးကပဲ မီနီယာပိုးလစ်စ် မှာရှိတဲ့ Target စူပါမားကက်ထဲကို လူတစ်ယောက် ဝင်လာတယ်။

မန်နေဂျာနဲ့ တွေ့ချင်တယ်တဲ့။

မန်နေဂျာ ရောက်လာတော့.. အဲဒီလူက ပြောတယ်။

"ခင်ဗျားတို့ စူပါမားကက်က ဘာသဘောလဲဗျ။ ခင်ဗျားတို့ ဆီက ပို့လိုက်တဲ့ ကြော်ငြာ စာရွက်တွေ ကျွန်တော့် အိမ်ကို ရောက်လာတယ်။ ကျုပ် သမီး နာမည်နဲ့ ပို့လိုက်တာဗျ။ အကုန်လုံးက ကိုယ်ဝန်ဆောင် အဝတ်အစား၊ ကလေးအနှီး၊ ကလေးနို့မှုန့် ကြော်ငြာတွေချည်းပဲ။ ဒါ ဘာလုပ်တာလဲဗျ..။ ကျုပ်သမီးက အခုမှ အပျိုဖြစ်စ ရှိသေးတယ်။ ကျောင်းတောင် မပြီးသေးဘူး။ ဘာကိစ္စ ဒီကြော်ငြာစာရွက်တွေ ပို့ရတာလဲ။ ကျုပ်သမီး စောစောစီးစီး လင်ရသွားအောင် လုပ်ချင်တာလား"

မှားပို့မိတာပါ ဆိုပြီး မန်နေဂျာက အဲဒီလူကို တောင်းပန် လိုက်တယ်။

နောက်တစ်ပတ်လောက် ကြာသွားတော့ မန်နေဂျာ အဲဒီလူဆီကို ဖုန်းဆက်တယ်။ ထပ်ပြီး တောင်းပန်ချင်လို့ ဆက်လိုက်တာ။

ဒီတစ်ခါကျတော့ အဲဒီလူက ဒေါနဲ့မောနဲ့ မဟုတ်တော့ဘူး။ သူက ပြောတယ်။

"အာ… ဆောရီးဗျာ။ အိမ်မှာ ဖြစ်နေတာတွေကို ကျုပ် သေသေချာချာ မသိလိုက်လို့ ခင်ဗျားတို့ကို ပြဿနာ ရှာမိသွားတာ။ ကျုပ်သမီးက ကိုယ်ဝန် ရှိနေတယ်တဲ့..။ ကျုပ်တို့ကို မပြောဘဲ ဖုံးထားတာတဲ့ဗျာ"

ဘယ်လိုဖြစ်တာပါလိမ့်။

အဲဒီလူရဲ့ သမီး ကိုယ်ဝန် ရှိနေတာကို သူ့အဖေ အရင်း တောင် မသိသေးတာ.. Target စူပါမားကက်ရဲ့ စာပို့စနစ်က ဘယ်လို သိသွားသလဲ။

Target စူပါမားကက်ရဲ့ စာရင်းကိုင် ကွန်ပျူတာထဲမှာ ဈေးဝယ် သန်းပေါင်းများစွာ.. ဘာတွေ ဝယ်သွားသလဲ၊ ဘာတွေ ဝယ်နေကြသလဲ..

ဆိုတဲ့ အချက်အလက်တွေ ရှိတယ်။

ဒါပေမယ့် အချက်အလက်တွေ အများကြီး ရှိတိုင်း အသုံးဝင်တာတော့ မဟုတ်ပြန်ဘူး။ ဒီအချက်အလက်တွေကို ဘယ်လို သုံးရမလဲဆိုတာ သိဦးမှ။

ဒါကြောင့် ၂၀၀၂ ခုနှစ်မှာ.. Target စူပါမားကက်က စာရင်းအင်း ပညာရှင် အန်ဒယူးပိုးလ် (Andrew Pole) ဆိုတဲ့ သူကို အလုပ်ခန့်ခဲ့တယ်။

ဈေးဝယ်သူ တော်တော်များများရဲ့ "ဝယ်ယူခြင်းဓလေ့" ဆိုတာက တော်ရုံ နဲ့ မပြောင်းဘူး။

ဒါပေမယ့် သူတို့ရဲ့ ဘဝနေထိုင်မှုပုံစံ ပြောင်းပြီ ဆိုရင်တော့ ဝယ်တဲ့ ဓလေ့လည်း ပြောင်းသွားရော။

ကျောင်းပြီးလို့ ဘွဲ့ရသွားတာ..၊ အိမ်ပြောင်းတာ၊ အလုပ် ပြောင်းတာ၊ အိမ်ထောင်ကျတာ..၊ ဒါမှမဟုတ်.. အိမ်ထောင် ကွဲတာ.. စတဲ့ နေထိုင်မှုပုံစံ ပြောင်းလဲခြင်းတွေ။

ဒီလို ဘဝ ပြောင်းတဲ့ အခြေအနေတွေထဲမှာ "ကိုယ်ဝန် ဆောင်ခြင်း" ဆိုတဲ့ အခြေအနေက အကြီးကျယ်ဆုံးပဲ မဟုတ်လား။

ကိုယ်ဝန်ဆောင် ဈေးဝယ်တွေကို ကလေး အသုံးအဆောင် ပစ္စည်းတွေ လာဝယ်ဖို့ ဆွဲဆောင် နိုင်သွားပြီဆိုရင်.. အဲဒီ ကိုယ်ဝန်ဆောင် မိခင်တွေ ဆိုင်ကို ရောက်လာတဲ့အခါ ကလေး ပစ္စည်းတင် မကဘူး၊ တခြား ပစ္စည်းတွေ ကိုလည်း ဝယ်တော့မှာ။ တစ်နေရာတည်းမှာ ရှိနေတာကိုး။

ဒါပေမယ့် ဈေးဝယ်သူ ကလေးမွေးတဲ့ အထိ စူပါ မားကက်တွေ ဘက်က ထိုင်စောင့်နေမယ်ဆိုရင် နောက်ကျ သွားပြီ။

ပြိုင်ဘက် ဆိုင်တွေကလည်း ဒီအမေတွေကို ဝိုင်းဆွယ် ကြတော့မှာ။

ဒီတော့ တခြား စူပါမားကက်တွေ ထက် လက်ဦးမှု ရဖို့ လိုတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ ဈေးဝယ်တွေထဲမှာ ဘယ်သူက အရင် ကိုယ်ဝန်သည် ဖြစ်လာမလဲ ဆိုတာကို ကြိုသိမှ ရမယ်။

ဘယ်သူ ကိုယ်ဝန်ရှိနေသလဲ ဆိုတာ ဘယ်လို ကြိုသိ နိုင်မလဲ။

အန်ဒယူးပိုးလ်ရဲ့ သုံးသပ်မှု အရဆိုရင် ကိုယ်ဝန်ဆောင် အမျိုးသမီးတွေမှာ ကိုယ်ဝန် ရင့်လာတာနဲ့ အမျှ ဝယ်တဲ့ ပစ္စည်း တွေလည်း ပြောင်းလာသတဲ့။

ကိုယ်ဝန် သုံးလလောက် ရှိလာပြီဆိုရင် အမျိုးသမီးတွေက ဆပ်ပြာဝယ်တဲ့အခါ အနံ့မပါတဲ့ ဆပ်ပြာကို ရွေးဝယ်ကြတယ်။

ကိုယ်ဝန် လေးလလောက် ရှိပြီဆိုရင် ကယ်လ်ဆီယမ်၊ မဂ္ဂနီဆီယမ်၊ ဇင့်စတဲ့ ဓာတ်အားတိုး ဆေးတွေ ဝယ်တယ်။

ကိုယ်ဝန် ရှစ်လ ရှိပြီ ဆိုရင် ဝါဂွမ်းထုပ်တွေ ဝယ်တယ်။ လက်သန့်စင်ဆေးရည်တွေ ဝယ်တယ်။

ဒီတော့ ကိုယ့်ရဲ့ ဈေးဝယ်တွေ ထဲမှာ ဘယ်သူတွေက ဘာတွေဝယ်ပြီး ဘယ်သူတွေကတော့ ကိုယ်ဝန်ရှိနေပြီ ဆိုတာ ခန့်မှန်းလို့ ရလာတယ်။

ဒါပေမယ့် ဒီလို အတိအကျ တွက်ချက် ခန့်မှန်းတဲ့အခါ ပြဿနာ တစ်ခု ရှိလာတယ်။

အမျိုးသမီးတွေ Target စူပါမားကက်မှာ ဈေးလာ မဝယ်ရဲတော့ဘူး။ သူတို့အကြောင်း ဒီလောက် သိနေသလား ဆိုပြီး မသင်္ကာ ဖြစ်လာတယ်။

ကိုယ့်ရဲ့ ကိုယ်ရေး ကိုယ်တာတွေကို လိုက်စပ်စုနေပါလား.. ဆိုပြီး အင်တင်တင် ဖြစ်လာကြတယ်။

အဲဒီအချိန်မှာ မာကက်တင်း အနုပညာ ဆိုတာကို သုံးရ တော့တာပဲ။

ဈေးဝယ်တွေရဲ့ အိမ်တွေကို ကြော်ငြာ စာရွက်တွေ ပို့တဲ့ ပုံစံကို အန်ဒယူးပိုးလ်က ပြောင်းလိုက်တယ်။

ကြော်ငြာ စာရွက်တွေထဲမှာ ကလေး အသုံးအဆောင် ပစ္စည်း ကြော်ငြာတွေ အများကြီး ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် တခြား ပစ္စည်းတွေကိုလည်း ထည့်ပြီး ကြော်ငြာထားပေးတယ်။ ကလေး အနှီး ကြော်ငြာရဲ့ ဘေးမှာ မြက်ရိတ်စက် ကြော်ငြာ တွဲထည့် ထားတာမျိုး။ ကလေးအဝတ်အစား ကြော်ငြာရဲ့ ဘေးမှာ ဝိုင်ပုလင်း ကြော်ငြာ တွဲထားတာမျိုး။

ရှင်းရှင်းပြောရရင် ကြော်ငြာထဲမှာ ကလေးပစ္စည်းနဲ့ မဆိုင်တာတွေ

အများကြီး တွဲထည့်ပေးလိုက်တာ။

အန်ဒယူးပိုးလ်ရဲ့ ကြော်ငြာ စာရွက်တွေကို ကြည့်ပြီး အမျိုးသမီးတွေ အရင်လို မသက်ာမဖြစ်တော့ဘူး။

ပစ္စည်းတွေ အများကြီး ဈေးလျှော့နေတဲ့ အထဲမှာ ကလေး ပစ္စည်း တွေလည်း ပါနေတာပဲ.. ဆိုပြီး ထင်သွားကြရော။

ကလေး အသုံးအဆောင်တွေက လွဲရင် တခြား ပစ္စည်း တွေကိုတော့ စိတ်မဝင်စားဘူး။ ဒါပေမယ့် ဒါ အရေးမကြီး တော့ဘူး။

တခြားပစ္စည်းတွေက Target စူပါမားကက်ရဲ့ တကယ် ရောင်းချင်တဲ့ ပစ္စည်းကို ဖွက်ထားပေးတဲ့ အကာအရံ သက်သက် ပဲလေ။

အန်ဒယူးပိုးလ်ရဲ့ စာရင်းအင်း/ မားကက်တင်း ပညာ အစွမ်းကြောင့် Target စူပါမားကက်ရဲ့ ရောင်းအား ၅၀ ရာခိုင်နှုန်း တက်သွားတယ်။

အန်ဒယူးပိုးလ်ကို စငှားတုန်းက Target စူပါမားကက်ရဲ့ ရောင်းအားက တစ်နှစ်ကို ဒေါ်လာ ၄၄ ဘီလီယံ။ ၂၀၁၀ ပြည့်နှစ် ရောက်တဲ့အခါ ရောင်းအားက တစ်နှစ်ကို ၆၇ ဘီလီယံ ဖြစ်လာတယ်။

အချက် အလက်တွေ.. အများကြီး လက်ထဲမှာ ကိုင်ထားတာ ထက် အရေးကြီးတဲ့ အချက်အလက်တွေကို မြင်တတ် တာက ပိုပြီး အသုံးဝင်တယ်။

ထထထ

အချိန်နဲ့နေရာ

၁၉၇၇ ခုနှစ်။

ဘရိုင်ရန်ကလောင်း (Brian Clohugh)က နော်တင်တန် ဖောရက်စ် (Nottingham Forest) ဘောလုံးအသင်းရဲ့ မန်နေဂျာ။

ဖောရက်စ် အသင်းက အခုမှ ပထမတန်းကို တက် လာတာ။ အဲဒီခေတ် ပထမတန်းဆိုတာ အခု ခေတ်ဆိုရင် ပရီးမီးယားလိဂ် နဲ့ တူတူပဲ။

ကလောင်းရဲ့ လက်ထောက်မန်နေဂျာက ပီတာတေလာ။

စတုတ်စီးတီး ဘောလုံး အသင်းရဲ့ ဂိုးသမား ဖြစ်တဲ့ ပီတာရှေလ်တန် (Peter Shilton) ကို ဖောရက်စ်မှာ လာကစားဖို့ ကလောင်းနဲ့ ပီတာတေလာ ကြိုးစားနေကြတယ်။

ဖောရက်စ် အသင်းကို ဂိုးသွင်း ကောင်းအောင် တည်ဆောက် ပြီးပြီ။

ဂိုးမပေးရတဲ့ အသင်းဖြစ်လာအောင် ထပ်မွမ်းမံချင်တာ။

ရှေလ်တန်ကိုသာ သူတို့ဆီမှာ လာကစားဖို့ ခေါ်နိုင်ရင် ဖောရက်စ် အသင်း ချက်ချင်း ထောင်တက်သွားမှာ။

ဒါပေမယ့် ရှေလ်တန်က မလာချင်သလိုလို လုပ်နေတယ်။

ဖောရက်စ် အသင်းက သူ့အတွက် သေးလွန်းတယ်လို့ ထင်နေတယ်။

စတုတ်စီးတီး မန်နေဂျာကို တိုက်ရိုက် သွားတွေ့မယ်။ ရှေလ်တန်ကို လက်မှတ် ထိုးချင်လာအောင် တိုက်တွန်း ချင်တယ်လို့.. ပီတာတေလာက အကြံပေးတယ်။

ကလောင်းက "မသွားနဲ့ဦး" ဆိုပြီး တားတယ်။

နောက်တစ်ပတ်လောက် စောင့်ကြည့်တဲ့။

ပီတာတေလာက ပြန်မေးတယ်။ "တစ်ပတ်စောင့်တော့ ဘာထူးသွားမှာ မို့လို့လဲ"

ကလောင်းက ပြန်ပြောတယ်။ "ငါပြောပြမယ်။ မင်း သေချာ စဉ်းစားကြည့်..."

"ရှေလ်တန်က သူ့ကိုယ်သူ အင်္ဂလန်ရဲ့ အကောင်းဆုံး ဂိုးသမားပဲလို့ ခံယူထားတာ။ ဒါပေမယ့် အသင်းကြီးတွေမှာ သူ ကစားခွင့် မရဘူး။ ဘာလို့လဲ ဆိုတော့ ရေးကလန်မန့်စ် (Ray Cemence) ရှိနေလို့။ ကလန်မန့်စ်က လစ်ဗာပူးမှာ ကစား နေတယ်။ လစ်ဗာပူးက ပွဲတိုင်းလိုလို နိုင်နေတယ်။ ဒီတော့ လူတွေက ကလန်မန်ကို အကောင်းဆုံး ဂိုးသမားဆိုပြီး သတ်မှတ် လိုက်ကြတယ်။ ဒါကို ရှေလ်တန် ကလည်း သိတယ်။ သူသာ အသင်း ကောင်းကောင်းမှာ ကစားခွင့်ရရင် သူ့ အရည်အချင်းကို အကုန်ချပြခွင့် ရမှာပဲဆိုတာ သူ နားလည်တယ်.."

"အခု ရှေလ်တန်က ငါတို့ အသင်းကို အသင်းကြီး မဟုတ်သေးဘူးလို့ ထင်နေတယ်။ သူ့အတွက် သေးလွန်း တယ်လို့ ယူဆနေတယ်။ ဒါပေမယ့် အခု ရှေလ်တန် ကစား နေရတဲ့ အသင်းကို အရင်ကြည့်လိုက်။ စတုတ်စီးတီး ဆိုတာ ဒုတိယတန်းက အသင်း။ ဟုတ်တယ် မဟုတ်လား . ."

"မင်းဒီမှာ ပွဲစဉ်ဇယားကို ကြည့်လိုက်စမ်း။ စတုတ်စီးတီး နဲ့ တွေ့မယ့် အသင်းက မန်းစ်ဖီးလ်တောင်း တဲ့။ တွေ့လား။ မန်းစ်ဖီးတောင်း ဆိုတဲ့ နေရာကို မြေပုံမှာတောင် ရှာလို့မရဘူး.. အသင်း ပိစိလေး။ အဲဒီ မန်းစ်ဖီးတောင်းရဲ့ ဘောလုံးကွင်း နေရာကို မင်း မြင်ယောင်ကြည့်။ ကွင်းကလည်း ခပ်စုတ်စုတ်။ အဝတ်လဲခန်း ဆိုတာလည်း စုတ်ပြတ်နေမှာ။ တဘက်ကောင်း ကောင်းလည်း မရှိ။ ချိုးစရာ ရေရှိရင်တောင် ကံကောင်း . .။ ပြီးတော့ အဲဒီပွဲကို လာကြည့်မယ့်သူ ဘယ်သူ ရှိသလဲ။ လူ တစ်ယောက်၊ ခွေး တစ်ကောင်ပဲ ရှိမယ် ..."

"မင်း ရှေလ်တန် နေရာမှာ ဝင်ခံစားကြည့်လိုက်လေ . .။ သူ့ အရည်အချင်းနဲ့ဆိုရင် တကယ့် ကွင်းကြီးတွေမှာ အသင်းကြီး တွေနဲ့ ကစားနေရမှာ။ အခုတော့ မန်းစ်ဖီးတောင်းလို နေရာ မျိုးမှာ၊ အဝတ်လဲခန်း အစုတ်အပြတ် ထဲမှာ ထိုင်ဘူ နေရတော့မှာ.."

"အဲဒီ အခါကျရင် ရှေလ်တန် စိတ်ဓာတ်ကျသွားလိမ့်မယ်။ အသင်း ပြောင်းချင်လာလိမ့်မယ် .."

"ဒါကြောင့် နောက်တစ်ပတ်လောက် စောင့်ဦးလို ငါက ပြောတာ။ အဲဒီပွဲ ပြီးသွားမှ သူ့ကို သွားတွေ့မယ်"

နောက် တစ်ပတ်ကြာတော့ ကလောင်းနဲ့ ပီတာ နှစ်ယောက်သား ရှေလ်တန်ကို သွားတွေ့ကြတယ်။

နှစ်ခွန်း မပြောရဘူး။ ဖောရက်စ်အသင်းကို ပြောင်းလာဖို့ ရှေလ်တန် သဘောတူလိုက်တယ်။

ရှေလ်တန် ဘက်က ကြည့်ရင်လည်း.. နော်တင်တန် ဖောရက်စ် အသင်းက အခုမှ ပထမတန်းကို တက်လာတယ် ဆိုပေမယ့် စတုတ်စီးတီးနဲ့ မန်းစ်ဖီးထက်တော့ အဆပေါင်း များစွာ သာနေပြီ။

ကလောင်းနဲ့ တေလာတို့ရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက် မှန်သွားတယ်။

ဖောရက်စ်အသင်းရဲ့ လိုနေတဲ့ ဟာကွက်ကို ရှေလ်တန်နဲ့ ဖြည့်လိုက် နိုင်တယ်။

တေလာကိုယ်တိုင်ကလည်း အရင်တုန်းက ဂိုးသမား လုပ်ခဲ့ဖူးတော့ ရှေလ်တန် ဘယ်လောက် ကောင်းသလဲ ဆိုတာ သိပြီးသားလေ။

ရှေလ်တန်က ဂိုးဖမ်း ကောင်းရုံတင်မကဘူး၊ သူ့ရဲ့ ဂိုးဧရိယာ တစ်ဝိုက်က အသင်းသားတွေ ကိုလည်း ထိန်း နိုင်တယ်။

ရှေလ်တန်က ပေးတဲ့ ခွန်အားကြောင့် ဖောရက်စ် အသင်းသားတွေ အရင်ထက် ပိုအားရှိလာတယ်။ ဂိုးသွင်း ပိုကောင်း လာတယ်။

ကလောင်းက အရင်တုန်းက ရှေ့တန်း တိုက်စစ်မှူး။ ရှေလ်တန်လို ဂိုးသမားတစ်ယောက် ရှိနေတာ ဟိုဘက် အသင်းရဲ့ တိုက်စစ်မှူးတွေ အတွက် ဘယ်လောက် ပျာယာ ခတ်သွား စေသလဲ ဆိုတာ ကလောင်း ကောင်းကောင်း နားလည်တယ်။

ကလောင်းက ပြောဖူးတယ်။ "ကွင်းလယ် ကစားသမား တွေကို ကျော်လာပြီ၊ နောက်တန်းကစားသမားတွေကို ကျော်လာပြီ.. ဆိုရင်တောင်မှ နောက်ဆုံး ခံတပ်ဖြစ်တဲ့ ရှေ့လ်တန်ကို ခင်ဗျား ဖြတ်ရဦးမယ်။ ဘာနဲ့တူသလဲ ဆိုတော့.. ဘဏ်ထဲကို ဓားပြ ဝင်တိုက်တယ် ဆိုပါစို့၊ လုံခြုံရေးတွေ၊ ရဲတွေကို ကျော်ဖြတ်ပြီး နောက်ဆုံး ဘဏ္ဍာတိုက်ဆီ ရောက်တော့မှ ဖွင့်မရတဲ့ သံမဏိ တံခါးကြီးနဲ့ တည့်တည့် တိုးသလို"

သူပြောတာ ဟုတ်တယ်။

ပထမရာသီမှာ ရှေလ်တန်ကြောင့် ဖောရက်စ်အသင်း ဂိုးမပေးရတဲ့ ပွဲ ၂၃ ပွဲ တိတိ ရှိတယ်။

ရှေလ်တန်ရဲ့ အစွမ်းကြောင့် နော်တင်တန်ဖောရက်စ် ဘယ်သူမှ ထင်မထားတဲ့ အရာကို လုပ်ပြနိုင်ခဲ့တယ်။ လိဂ် တစ်ခုလုံးကို အနိုင်ရသွားတယ်။ အင်္ဂလန်မှာ ရှိသမျှ အသင်းတွေ အကုန်လုံးကို ကျော်တက်သွားတာ။

နောက်နှစ် ကျတော့ ပိုလို့တောင် ယုံနိုင်စရာ မကောင်းတဲ့ အောင်မြင်မှုမျိုးကို ထပ်ရပြန်တယ်။

ဥရောပရဲ့ အသင်းတွေ အကုန်လုံးကို အနိုင်ကန်ပြီး ဥရောပဖလားမှာဗိုလ်စွဲသွားတယ် ။

နောက်တစ်နှစ်မှာ.. ဘယ်လိုမှ မဖြစ်နိုင်တဲ့ အောင်မြင်မှုကို ထပ်ယူပြန်တယ် ။

ဥရောပဖလားကို ဒုတိယအကြိမ် ရသွားတယ်။

နှစ်နှစ်ဆက်တိုက် ဥရောပဖလားရဖူးတာ အင်္ဂလန်မှာ ဒီတစ်သင်းပဲ ရှိတယ်။

ပီတာရှေလ်တန်လည်း အင်္ဂလန်ရဲ့ အကောင်းဆုံး ဂိုးသမား အဖြစ် သတ်မှတ်ခံရတယ်။ ရေးကလန်မန့်စ် နေရာကို သူရသွားတာပေါ့။

ဘရိုင်ရန်ကလောင်းဆီကနေ ကျွန်တော်တို့ အတုယူလို့ ရတယ်။

ကိုယ် ဘာပြောမလဲ.. ဆိုတာတင် အရေးကြီးတာမဟုတ်၊

ဘယ်အချိန်၊ ဘယ်နေရာမှာ ပြောမှာလဲ ဆိုတာကလည်း အရေးကြီးတယ်။

ထထထ

စိတ်ကူးပေါ်က သွားကြားထိုးတံ

လူငယ်နှစ်ယောက် စားသောက်ဆိုင် ပိုင်ရှင် ဟန်ဆောင် ကြတယ်။

ဥရောပရဲ့ နာမည် အကြီးဆုံး အစားအသောက် ပြပွဲ တွေထဲက တစ်ခု ကို သွားကြတယ်။

ပြပွဲမှာ "အဆင့်မြင့် အစားအသောက် ကျွမ်းကျင်သူ" တွေ အပြည့်။

အဲဒီ ဆရာကြီးတွေ မြည်းစမ်းဖို့ ဆိုပြီး လူငယ် နှစ်ယောက်က အစားအသောက်တွေ ပြင်ဆင်လာတယ်။

မက်ဒေါ်နယ်လို အမြန်စား စားသောက်ဆိုင်တွေနဲ့ ပြိုင်ဖို့ အတွက် သူတို့ရဲ့ "သဘာဝထွက် စားသောက်ကုန်" တွေကို ယူလာတာပါ.. ဆိုပြီး လူငယ်နှစ်ယောက်က ပြောတယ်။

ဒါပေမယ့် အဲဒီ လူငယ်နှစ်ယောက်က စားသောက်ဆိုင် ပိုင်ရှင်တွေ မဟုတ်ဘူး။ ရုပ်ရှင်ရိုက်တဲ့ သူတွေ။

သူတို့ ယူလာတဲ့ "သဘာဝ စားသောက်ကုန်" ဆိုတာ ကလည်း လမ်းမှာ တွေ့တဲ့ မက်ဒေါ်နယ်ဆိုင်ကနေ ဝယ်လာတဲ့ အစားအသောက်တွေ။

ဒီအတိုင်း ယူလာတာတော့ ဘယ်ဟုတ်ပါ့မလဲ။

အစားအသောက် ဂုရုကြီးတွေကို လှည့်ဖြားရမှာ ဆိုတော့ သူတို့ ဝယ်လာတာတွေကို ရုပ်ဖျက်ဖို့ လိုတယ်။

ထွေထွေထူးထူး မကြိုးစားလိုက်ရပါဘူး။

သွားကြားထိုးတံပဲ လိုတယ်။

မက်ဒေါ်နယ်က ဝယ်လာတဲ့ ဟမ်ဘာဂါနဲ့ ကြက်ကြော်ပြား တွေကို သေးသေးလေးတွေ ဖြစ်သွားအောင် ဓားနဲ့ ခပ်စိပ်စိပ် လှီးတယ်။ ပြီးတာနဲ့ အတုံးလေးတွေပေါ်မှာ သွားကြားထိုးတံ တစ်ချောင်းစီ စိုက်ပေးလိုက်တယ်။

ပြီးတဲ့အခါ သွားကြားထိုးတံ စိုက်ထားတဲ့ အတုံးတွေကို ပန်းကန် ပေါ်မှာ သပ်သပ်ရပ်ရပ် စီပေးလိုက်တယ်။

ဒါပဲ။

သူတို့ အကြံအစည် အောင်မြင်သွားတယ်။

“အဆင့်မြင့် အစားအသောက် ကျွမ်းကျင်သူ” ဆိုတဲ့ ဆရာကြီးတွေ သွားကြားထိုးတံ ထိုးထားတဲ့ အသားတုံးတွေကို တစ်ခုချင်း ယူပြီး မြည်းစမ်းကြတယ်။

“အဆင့်မြင့် အစားအသောက်” စကားလုံးတွေနဲ့ ဝေဖန် ကြတယ်။

“ကောင်းတယ်။ တင်းတင်းလေး။ ကိုက်ရတာ အဆင်ပြေတယ်” စသဖြင့် ကောက်ချက်ချကြတယ်။

နောက်ထပ်တစ်တုံး ထပ်ယူတယ်။

“လျှာဖျားမှာ ပျော်ဝင်သွားတာပဲ”

“အရသာ ပြင်းတယ်။ မဆိုးဘူး။ ပါးစပ်ထဲမှာ နွေးသွားတယ်” နောက်ထပ် တစ်တုံး ထပ်ယူတယ်။

“အင်း တော်တော် လတ်ဆတ်တယ်။ အပျော့အမာလည်း အတော်ပဲ။ ပြဲနေ ချွဲနေတာမျိုး မရှိဘူးနော်”

“အရသာ ရှိတယ်။ နူးညံ့တယ်။ စိုစိုစွတ်စွတ် လေး”

ဒီ့ထက်ပိုပြီး အသေးစိတ်လေး ပြောပါဦး ဆိုပြီး ဆရာကြီး တွေကို လူငယ်နှစ်ယောက်က တိုက်တွန်းတယ်။

မက်ဒေါ်နယ်နဲ့ ယှဉ်ရင် ဘယ်လိုနေသလဲ ..ဆိုပြီး မေးကြည့်တယ်။ ဆရာကြီးတွေက သွားကြားထိုးတံ စိုက်ထားတဲ့ အတုံး နောက် တစ်တုံး ထပ်ယူတယ်။ မြည်းတယ်။ ကောက်ချက် ချတယ်-

“မက်ဒေါ်နယ်ထက် အများကြီး ပိုသန့်တယ်။ သိသာတယ်”

“မက်ဒေါ်နယ်ထက် အရသာ ပိုကောင်းတာပေါ့”

“သဘာဝထွက် ပစ္စည်းဆိုတော့ အများကြီး ပိုလတ် တယ်လေ”

“ကျန်းမာရေးလည်း ပိုကောင်းစေတယ်။ အရသာလည်း ပိုရှိ”

လူငယ်နှစ်ယောက်ရဲ့ အကြံ အောင်မြင်တယ် ပြောရမယ်။

သွားကြားထိုးတံကြောင့် အောင်မြင်သွားတာလို့ ပြောရင် ပိုများမှန်မလား။

စဉ်းစားကြည့်လေ။ အဲဒီ ဟမ်ဘာဂါတွေ၊ ကြက်ကြော်ပြား တွေကို နဂိုအတိုင်း (ပေါင်မုန့် နှစ်ပြား အပေါ်အောက် ညှပ်၊ မက်ဒေါ်နယ် တံဆိပ်ပါတဲ့ စက္ကူနဲ့ပတ်) ချကျွေးရင် ဆရာကြီး တွေက ဘယ်လို ဝေဖန်မလဲ။

"အဆင့်မြင့် အစားအသောက် ကျွမ်းကျင်သူ" ဆိုတဲ့ ဆရာကြီးတွေ အခုလို ချီးကျူးမယ် ထင်သလား။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စိတ်ကူးတွေ၊ အတွေးအခေါ်တွေကို "ကျွမ်းကျင်သူ" တွေရှေ့ ချပြတဲ့အခါ ဒီပြဿနာကို နားလည်ဖို့ လိုတယ်။

ကိုယ့်ရဲ့ တင်ပြပုံက ဘယ်လောက် အရေးကြီးသလဲ.. ဆိုတာကို ကျွန်တော်တို့တွေ မေ့နေ တတ်ကြတယ်။

ကိုယ့်စိတ်ကူးကို သူများတွေ လက်ခံစေချင်ရင်.. အခု ဥပမာကို သတိရပါ။

ကိုယ် ကောင်းတယ် ထင်တာတွေကို သူတို့ကလည်း ကောင်းတယ် လို့ ယူဆမယ်လို့ မတွေးနဲ့။

သူတို့ရဲ့ ကမ္ဘာ၊ သူတို့ရဲ့ ဘာသာစကားကို ကိုယ့်ဘက်က သေချာ နားလည်ဖို့ လိုတယ်။ ကိုယ့်စိတ်ကူးကို သူတို့ အရေးတယူ လုပ်လာအောင် တင်ပြတတ်ဖို့ လိုတယ်။

ခင်ဗျားတို့ရဲ့ စိတ်ကူးတွေကို သွားကြားထိုးတံနဲ့စိုက်ပြီးမှ ချပြ။

ထထထ

ဖလောရင့် နိုက်တင်ဂေးကို ၁၈၂၀ ပြည့်နှစ်မှာ မွေးတယ်။

အဲဒီခေတ်တုန်းက မိန်းကလေးတွေ တက္ကသိုလ်တက် ခွင့် မရှိ။

မိန်းမတွေရဲ့ အလုပ်က အိမ်ထောင်ပြုရမယ်။ ပြီးရင် ယောက်ျားနဲ့ သားတွေ သမီးတွေကို ပြုစုရမယ် ဆိုပြီး သတ်မှတ်ထားတဲ့ ခေတ်ကာလ။

ဒါပေမယ့် နိုက်တင်ဂေးရဲ့ အဖေက သူများ တွေးသလို မတွေးဘူး။

သမီးကို တက္ကသိုလ် ပို့လို့ မရတော့လည်း ဘာဖြစ်သလဲ။ အိမ်မှာ ရအောင် စာသင်ပေးမယ်ပေါ့ ဆိုပြီး ဆုံးဖြတ် လိုက်တယ်။

ရေးတတ်၊ ဖတ်တတ်လာအောင် သင်ပေးတယ်။

ပြီးတဲ့အခါ သမိုင်း၊ ဒဿနိကဗေဒ စတဲ့ ပညာရပ်တွေ၊ လက်တင်၊ ဂရိ စတဲ့ ဘာသာစကားတွေ အပြင် သင်္ချာပညာပါ သင်ပေး လိုက်တယ်။ နိုက်တင်ဂေးက ချောချောလှလှ ကောင်မလေး..။ ဒီတော့ သူ့ကို တောင်းရမ်း လက်ထပ် ယူချင်တဲ့ လူငယ်တွေ အများကြီးရယ်။

နိုက်တင်ဂေးကတော့ ဘယ်သူ့ကိုမှ လက်မခံဘူး။

ခရီမီယမ် စစ်ပွဲ ဖြစ်လာတဲ့အခါ နိုက်တင်ဂေး .. အိမ်ထောင်ပြုမယ့် အစီအစဉ်ကို လုံးဝ ပယ်ဖျက်လိုက်တယ်။ ကျန်းမာရေး စောင့်ရှောက်မှု ပညာကို သင်ယူဖို့ ဆုံးဖြတ် လိုက်တယ်။

ပညာစုံသွားတဲ့အခါ သူနဲ့အတူ အလုပ်လုပ်ဖို့ သူနာပြု ဆရာမ ၃၈ ယောက်ကို စည်းရုံးပြီး အဖွဲ့တစ်ခု ဖွဲ့တယ်။ အခမဲ့ ကူညီသူတွေပေါ့။

၁၈၅၄ မှာ စစ်သားတွေကို ကုသဖို့အတွက် နိုက်တင်ဂေးနဲ့ သူ့ရဲ့ သူနာပြုအဖွဲ့ စစ်ဆေးရုံထဲကို ရောက်လာကြရော။

စစ်ဆေးရုံမှာ မြင်လိုက်ရတဲ့ မြင်ကွင်းတွေကြောင့် နိုက်တင်ဂေး တစ်ယောက် နှလုံးရပ်မတတ် ဖြစ်သွားတယ်။

ဆေးရုံမှာ စစ်သားတွေ အစုလိုက်အပြုံလိုက် သေနေ ကြတာ။

စစ်တိုက်မှတော့ သေတဲ့သူ ရှိမှာပေါ့လေ.. ဆိုပေမယ့် အခုဟာက တိုက်ပွဲက ရလာတဲ့ ဒဏ်ရာကြောင့် သေတဲ့သူထက် ရောဂါကြောင့် သေတဲ့ စစ်သားတွေက ပိုများနေတယ်။

တိုက်ဖွိုက်၊ ကာလဝမ်းရောဂါ၊ ငှက်ဖျား စတဲ့ ရောဂါ တွေကြောင့် နိုက်တင်ဂေး စစ်ဆေးရုံ ရောက်ပြီး တစ်နှစ် အတွင်းမှာပဲ စစ်သား ၄၀၀၀ ကျော် အသက်ဆုံးပါးသွားတယ်။

ရောဂါတွေ ဖြစ်ရတဲ့ အကြောင်းရင်းတွေက အာဟာရ မပြည့်ဝတာ၊ ပတ်ဝန်းကျင် မသန့်ရှင်းတာ၊ လေဝင် လေထွက် မကောင်းတာ၊ ခုတင်တွေ ပြည့်ကျပ်နေတာ.. စတဲ့.. စတဲ့.. တိုက်ပွဲနဲ့ မဆိုင်တဲ့ ပြဿနာတွေ။

ပညာတတ် အမျိုးသမီး တစ်ယောက် ပီပီ.. ဖလောရင့် နိုက်တင်ဂေး ... ဒီပြဿနာတွေကို အဖြေရှာဖို့ စဉ်းစားတယ်။

လန်ဒန်ကို ပြန်ပြီး ပါလီမန်အဖွဲ့ဝင်တွေကို ရှင်းပြဖို့ ကြိုးစားတယ်။

ဒါပေမယ့် သူသာ စာတစ်တန် ပေတစ်ဖွဲ့နဲ့ ရေးပြီး တင်ပြနေရင် စစ်အရာရှိတွေက သူ့တင်ပြချက်ကို အဖက်လုပ်မှာ မဟုတ်ဘူး။

အသေးစိတ် လွန်းရင်၊ စာတွေ ရှည်လွန်းရင် ဘယ်သူမှ မဖတ်ချင်။

နိုက်တင်ဂေးက ပညာတတ်သလို ဉာဏ်လည်း ကောင်းတယ်။ သူ့ တင်ပြချက်တွေကို ဘယ်သူတွေ ကြည့်ကြ မလဲ ဆိုတာကိုလည်း နားလည်တယ်။

အချက်အလက် တွေကို ချပြရမှာတော့ မှန်တယ်.. ဒါပေမယ့် ဒီ အတိုင်းကြီး ချပြလို့ အဆင်မပြေဘူး။

“ထိ” သွားအောင် ပြောပြရမယ်။

နားလည်အောင် ရှင်းပြရမယ်။

ကိုယ့်ဘက် ပါလာအောင် ဆွဲဆောင်ရမယ်။

ဒီတော့ နိုက်တင်ဂေးက သူပြောချင်တဲ့ အကြောင်းအရာ တွေကို စာနဲ့မရေးဘဲ ရုပ်ပုံတွေနဲ့ မြင်အောင် ပြဖို့ ဆုံးဖြတ် လိုက်တယ်။

"Pie Chart" လို့ ခေါ်တဲ့ စက်ဝန်းစိတ် ပုံပြကားချပ် ဆိုတာ ပေါ် ခဲ့တာ ကြာလှပြီ။

ဒါပေမယ့် နိုက်တင်ဂေးသာ သင်္ချာပညာ မသင်ဖူးခဲ့ရင် ဒီကားချပ် တွေကို သုံးတတ်မှာ မဟုတ်ဘူး။

နိုက်တင်ဂေးရဲ့ ပုံပြကားချပ် တွေထဲမှာ စစ်သည်တွေ သေဆုံးရတဲ့ အဓိကအကြောင်းရင်းတွေကို ထင်သာ မြင်သာ အောင် ဖော်ပြထားတယ်။ စာ မတတ်တဲ့သူ၊ ဘာမှ မသိတဲ့သူတွေ တွေ့ရင်တောင် နားလည်သွားနိုင်အောင် ရှင်းလင်းနေတယ်။

နိုက်တင်ဂေးရဲ့ စက်ဝိုင်း ကားချပ်တွေကို ကြည့်လိုက် ရတော့မှပဲ.. လန်ဒန် ပါလီမန် တစ်ခုလုံး ငလျင်လှုပ်သလို တုန်လှုပ်သွားတယ်။

ဆေးရုံပုံစံသစ်တစ်ခု တည်ဆောက်ဖို့ ချက်ချင်း အမိန့် ချတယ်။

ဆေးရုံဝန်ထမ်းတွေကို နိုက်တင်ဂေးရဲ့ နည်းလမ်းအတိုင်း လိုက် လုပ်ကြဖို့ သင်တန်းပေးတယ်။

ရောဂါကြောင့် သေဆုံးမှုနှုန်းက ၄၂ ရာခိုင်နှုန်း ရှိရာကနေ ၂ ရာခိုင်နှုန်းအထိ လျော့ကျသွားတယ်။

စစ်သည် ထောင်ပေါင်းများစွာ အသက် ချမ်းသာရာ ရသွားတယ်။ မလိုအပ်ဘဲ အသက်ပေး နေရတာတွေ ရပ်တန့်သွားတယ်။

ရောဂါကြောင့် သေရတဲ့ စစ်သား အရေအတွက်က တိုက်ပွဲ ဒဏ်ရာကြောင့် သေရတဲ့ စစ်သား အရေအတွက်ထက် များနေတဲ့ ပြဿနာဟာ ဒီစစ်ပွဲ အပြီးမှာ ထပ်မဖြစ်တော့ဘူး။ ဒါ နိုက်တင်ဂေးရဲ့ ကျေးဇူး။

ဒီပြဿနာ ပြီးဆုံးသွားတဲ့ အကြောင်းရင်းတွေကို ကြည့်ရင် . .

နိုက်တင်ဂေးက ထက်မြက်တဲ့ အမျိုးသမီးတစ်ယောက် ဖြစ်နေခဲ့လို့။ သူ စည်းရုံးရမယ့် လူတွေရဲ့ အကြောင်းကို ကောင်းကောင်းကြီး နားလည်နေခဲ့လို့။

ပြီးတော့ အချက်အလက် တွေကို လူ နားလည်အောင် ရှင်းရှင်း

လင်းလင်း၊ မြင်သာထင်သာနဲ့ .. ရုပ်ပုံတွေနဲ့ ချပြ နိုင်ခဲ့လို့။

အချက်အလက်တွေ တိကျနေရုံ၊ ဗျူဟာ မှန်နေရုံ၊ စိတ်ကူးကောင်းနေရုံနဲ့ မလုံလောက်ဘူး။

အကောင်းဆုံး တင်ပြနိုင်ဖို့လည်း လိုသေးတယ်။

ဏဏဏ

အပိုင်း (၅)

ဒုက္ခ ဆိုတဲ့ ဆုလာဘ်

ဒုက္ခဆိုတဲ့ ဆုလာဘ်

ဂျွန်လွိုက် (John Lloyd) ဆိုတဲ့ သူက တီဗွီနဲ့ ရေဒီယို အစီအစဉ် တွေ ထုတ်ဝေတဲ့ ပရိုဂျူဆာ။

သူဖန်တီးခဲ့တဲ့ ပထမဆုံး ရေဒီယို အစီအစဉ်က ရေဒီယို (၄) မှာ လွှင့်ခဲ့တဲ့ The News Quiz ။

ပြီးတဲ့အခါ နာမည်ကြီး စာအုပ် တစ်အုပ်ဖြစ်တဲ့ The Hitchhiker's Guide to the Glaaxy ဇာတ်လမ်းတွဲကို ရေဒီယို ဇာတ်လမ်းဖြစ်လာအောင် ဖန်တီးခဲ့တယ်။

Not the Nine O'Clock News ဆိုတဲ့ ဟာသ တီဗီ အစီအစဉ် ကိုလည်း သူပဲ ထုတ်လုပ်ခဲ့တာပဲ။

ပြီးတော့ Spitting Image ဆိုတဲ့ နိုင်ငံရေး ဟာသ အစီအစဉ်။

ပြီးတဲ့အခါ Blackadder ဆိုတဲ့ ဟာသ ဇာတ်လမ်းတွဲ။

သူဖန်တီးသမျှ အကုန်လုံးက နိုင်ငံကျော်၊ ကမ္ဘာ ကျော်တွေ။ Hav I Got News For You ဆိုတဲ့ အစီအစဉ်လည်း သူ့လက်ထဲက ထွက်တာပဲ။

အခုတော့ ဂျွန်က QI ဆိုတဲ့ ကစားပွဲ အစီအစဉ်အတွက် ထုတ်ဝေသူ အဖြစ် တာဝန်ယူနေတယ်။

လူ တစ်ယောက်တည်းက ဒီလောက် အများကြီး ဖန်တီး နိုင်ခဲ့တယ် ဆိုတာ အံ့သြဖို့ မကောင်းဘူးလား။

တစ်ခါတုန်းက ဂျွန်ကို လူတစ်ယောက်က မေးဖူးတယ်။ "ခင်ဗျား ဒီလောက် အလုပ်တွေ လုပ်ခဲ့တာ ဘာအခက်အခဲမှ မကြုံခဲ့ဘူးလား"

ဂျွန်က ပြန်ဖြေတယ်။သူ အခက်အခဲတွေ အများကြီး တွေ့ခဲ့ရတယ်တဲ့။

ပြဿနာ ဗရပွနဲ့ အချိန်တွေ ရှိခဲ့တယ်။ အလုပ်က အထုတ်ခံခဲ့ရတာလည်း ခဏခဏပဲ။ လက်လွှတ်လိုက်ရတဲ့ အခွင့်အရေး တွေ တစ်ပုံတစ်ပင်..။

သူ စိတ်ဓာတ်တော်တော် ကျသွားဖူးတယ်။ သူ့အနေနဲ့ ဘာလို့များ ဒီလောက် အပင်ပန်းခံနေသလဲ။ အလုပ်တွေ တစ်ခုပြီးတစ်ခု လုပ်ခဲ့တယ်။ ပရောဂျက်တွေ တစ်ခုပြီး တစ်ခု စခဲ့တယ်။ ဒါပေမယ့် ပြီးတဲ့အခါ သူ့ရဲ့ လုပ်ဖော် ကိုင်ဖက်တွေ၊ သူ လေးစားရတဲ့ သူတွေ ကိုယ်တိုင်က သူ့ကိုအလုပ်က ထုတ်ပစ် တာတွေ ခံရတယ်။ ဒါဆိုရင် သူ ဘာလို့ ဒီအလုပ်တွေကို ဆက်ပြီး လုပ်နေသလဲ.. ဆိုပြီး တွေဝေလာမိတယ်။

သူ့ဘဝမှာ ဒီလိုဖြစ်တာ ခဏခဏပဲ..။ ဒါကြောင့်လည်း ဂျွန်လွိုက် တစ်ယောက် စိတ်ဓာတ်ကျလာတာ။

ဒါပေမယ့် တစ်ရက်ကျတော့ ဂျွန် စိတ်ထဲမှာ အပြောင်းအလဲတစ်ခု ဖြစ်သွားတယ်။ သဘောပေါက်သွားတယ်။ အခေါက်တိုင်း၊ အကြိမ်တိုင်းမှာ ကြုံလိုက်ရတဲ့ ဒုက္ခတွေဟာ.. တကယ်တမ်းကျတော့ ရုပ်ဖျက်ထားတဲ့ အခွင့်အလမ်း တွေပါလား.. ဆိုတာ သူနားလည်စ ပြုလာတယ်။

အဲဒီမှာ ဂျွန်လွိုက်ရဲ့ ခံယူချက်ပြောင်းသွားတယ်။ “ဒုက္ခ ဆိုတဲ့ အရာဟာ ဆုလာဘ် တစ်ခုဖြစ်တယ်” ဆိုတာကို ယုံကြည် လာတယ်။

အလုပ်က ခဏခဏ အထုတ်ခံခဲ့ရလို့ သူ့ရဲ့ ဖန်တီးမှုတွေ ကလည်း များသထက် များလာတာ။

မဟုတ်ရင် တစ်နေရာတည်းမှာ သောင်တင်၊ ဖန်တီးမှု တစ်ခုတလေ လောက်နဲ့ ပြီးသွားခဲ့မှာ..။

အခုကျတော့ အလုပ်တစ်ခါ အထုတ်ခံရတိုင်း ဂျွန်အတွက် အသစ် တစ်ဖန် ပြန်စဖို့ အခွင့်အရေး ရသွားတယ်။

ဒါဆို ဒုက္ခ တစ်ခုတိုင်းစီဟာ ဆုလာဘ်တစ်ခု ဖြစ်နေ ခဲ့တယ်လို့.. ပြောလို့ မရဘူးလား။

ဂျွန်က သူ့အဖေရဲ့ အကြောင်းကိုလည်း ပြောပြတယ်။

ဂျွန်ရဲ့ အဖေက စစ်ဖြစ်တဲ့ အချိန်တုန်းက ရေတပ် ကပ္ပတိန်။

တော်ပီဒိုတပ်ထားတဲ့ မော်တော်ဘုတ် ၃ စင်းကို အုပ်ချုပ် ရတဲ့သူ။

မော်တော်ဘုတ်လေးတွေက သေးတယ်။ အကြမ်းမခံဘူး။ ဒါပေမယ့် အရမ်းမြန်တယ်။ သုံးထပ်သား ကိုယ်ထည်ထဲမှာ အင်ဂျင် အကြီးကြီးတွေ ထည့်ထားတာ။

အဲဒီ မော်တော်ဘုတ်တွေရဲ့ အဓိက အလုပ်က ဟိုဘက် စစ်သင်္ဘောကြီးတွေ နားကို အမြန်သွား၊ တော်ပီဒိုတွေ ပစ်ချ၊ ပြီးတာနဲ့ ပြန်လှည့်ထွက်။ ဒီတော့ သူတို့မှာ အားထားစရာဆိုလို့ မြန်နှုန်းတစ်ခုပဲ ရှိတယ်။

၁၉၄၂ ခုနှစ်ရဲ့ နေ့တစ်နေ့။ ဂျာမန်တွေ သိမ်းထားတဲ့ ဥရောပကမ်းခြေတစ်ခုကို စစ်ဆင်ရေး တိုက်စစ် အပြီး.. ဂျွန် အဖေနဲ့ သူ့ရဲ့ မော်တော် ဘုတ် ၃ စင်း ကိုယ့်ဘက်ခြမ်းကို ပြန်လာကြတယ်။

မော်တော်ပေါ်မှာ ပါလာတဲ့ သူတွေအားလုံးက အရမ်း ပင်ပန်း နေကြတော့.. ရေလမ်းကြည့်တဲ့သူက ရှေ့ကို သေချာ မမြင်တော့ဘူး။

အဲဒါနဲ့ မော်တော်ဘုတ် ၃ စင်းစလုံး ကမ်းခြေပေါ်ကို အရှိန်နဲ့ ထိုးတက်သွားတယ်။ သောင်တင် သွားတယ်။

ဂျွန်အဖေကတော့ ထင်တာပေါ့ .. ငါတော့ သွားပြီ၊ ဒုက္ခ အကြီး အကျယ်ရောက်ပြီ။ တပ်ထဲက ထုတ်ခံရပြီပေါ့။

ဒါပေမယ့် အဆိုးထဲက အကောင်းလို့ ပြောရမယ်။

အဲဒီ မော်တော်ဘုတ် ၃ စင်းသာ သောင်မတင်ခဲ့ရင်၊ ပျက်စီး မသွားခဲ့ရင် .. နောက်ထပ် စစ်ဆင်ရေးတစ်ခုမှာ ဂျွန် အဖေ ပါသွားမှာ။

ဂျာမန်စစ်သင်္ဘောတွေ ဖြစ်တဲ့ Scharnhorst နဲ့ Gneisenau ကို တန်ပြန်တိုက်တဲ့ စစ်ဆင်ရေးနဲ့ လိုက်သွားရမှာ။

ဂျာမန်တွေက အင်္ဂလန် ရေကြောင်းထဲကို အဲဒီ ဧရာမ စစ်သင်္ဘော

နှစ်စင်းကို လွှတ်လိုက်တာ။

သင်္ဘောနှစ်စင်းကို ကာကွယ်ပေးတဲ့ စစ်သင်္ဘောအသေး ၇ စင်းလည်း ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် စစ်ကူထည့်ပေးလိုက်တဲ့ တော်ပီဒို မော်တော်ဘုတ် ၄၀။ အပေါ်က လိုက်လာတဲ့ စစ်လေယာဉ် ၃၀၀။

အဲဒီစစ်တပ်ကို မြင်တော့ အင်္ဂလိပ်စစ်ခေါင်းဆောင်တွေ ပျာယာခတ်သွားတယ်။ အမြန်ရနိုင်သမျှ စစ်အင်အား အကုန်လုံး နီးနီးကို ဂျာမန်တွေကို တားဖို့ လွှတ်လိုက်တယ်။

ဗုံးကြဲလေယာဉ် ၆ စင်း. .။

၆ စင်းလုံးကို ဂျာမန်တွေ ပစ်ချလိုက်တယ်။ အင်္ဂလိပ် စစ်သား ၁၃ ယောက် ကျသွားတယ်။ အလဟဿ သေကုန်တာ။

ဂျွန်အဖေသာ အရင်တစ်ရက် တုန်းက လမ်းမှားပြီး သောင်တင် မနေခဲ့ရင်.. သူ့ရဲ့ မော်တော်ဘုတ် ၃ စင်းလည်း ဟို လေယာဉ် ၆ စင်းလိုပဲ အသေခံတပ်ဖွဲ့ထဲ ပါသွားမှာပဲ။

တစ်ယောက်မှ ရှင်မှာ မဟုတ်ဘူး။

ဂျွန်လွိုက်လည်း လူ့ဘဝထဲ ရောက်လာမှာ မဟုတ်။

ဒီတော့ "ဒုက္ခဆိုတာ ဆုလာဘ် တစ်ခု ဖြစ်တယ်"ဆိုတဲ့ စကားက သူမမွေးခင်ကတည်းက မှန်နေပြီးသား။

ထထထ

ဂျင်းရိန်းဟတ် (Jean Reinhardt) ဆိုတဲ့ လူက အိမ်ယာ အတည်တကျ မရှိတဲ့ ဂျစ်ပစီ တစ်ယောက်။

၁၉၁၀ ပြည့်နှစ်.. ပါရီမြို့စွန်မှာရှိတဲ့ ယာယီတဲလေး တစ်ခုထဲမှာ ဂျင်းကို မွေးတယ်။ မီးပုံတွေ၊ သီချင်းတွေနဲ့ အမြဲ အုံ့မှိုင်းနေတတ်တဲ့ ဂျစ်ပစီတွေရဲ့ နေရာပေါ့။

ကလေးဘဝ ကတည်းက ဂျင်း တစ်ယောက် ဂျစ်ပစီတွေရဲ့ တူရိယာတွေနဲ့ ရင်းနှီးနေခဲ့တယ်။ ဂီတာ၊ ဘင်ဂျို၊ တာတွေကို အတော်အသင့် အသုံးပြုတတ်နေပြီ။

စနစ်တကျ သင်ယူတာမျိုးတော့ ဘယ်ဟုတ်မလဲ။ သူများ တီးတာ၊ ထိုးတာကို ကြည့်ပြီး လိုက်လုပ်တာမျိုးပဲပေါ့။

ဒါပေမယ့် ဂျင်းက ပါရမီပါတယ်လို့ ပြောရမလား.. ၁၃ နှစ်သား အရွယ်မှာ ဂီတပညာနဲ့ ပိုက်ဆံရှာတတ်နေပြီ။

ဂီတနဲ့ အသက်မွေး ဝမ်းကျောင်း လုပ်လာလိုက်တာ အသက် ၁၈ နှစ် အရွယ်မှာ ကိုယ့်ပိုက်ဆံနဲ့ ကိုယ် အိမ်ထောင် ပြုလို့ ရတဲ့အထိ အဆင်ပြေ လာတယ်။

ဂျင်းနဲ့ သူ့မိန်းမနဲ့ ကိုယ်ပိုင် လှည်းအိမ်လေး တစ်ခု ဝယ်နိုင် သွားတယ်။ အဲဒီ လှည်းလေးထဲမှာ ပြောင်းနေ ကြတယ်။

ဂျင်းရဲ့ မိန်းမက မှန်ကပ် စက္ကူတွေကို ပန်းပွင့်ပုံစံ ခေါက်ပြီး ရောင်းတဲ့ ပန်းသည်။

တစ်ညကျတော့ လှည်းအိမ်ထဲမှာ ထွန်းထားတဲ့ ဖယောင်းတိုင်ကို တစ်ယောက်ယောက်က တိုက်ချသွားတယ်။

မှန်ကပ်စက္ကူ ဆိုတာက အင်မတန် မီးလောင်လွယ်တာ။ ဒီတော့ စက္ကန့်ပိုင်းအတွင်းမှာ လှည်းတစ်ခုလုံး မီးဟုန်းဟုန်း တောက်သွားတယ်။

သူ့မိန်းမကို လှည်းအပြင်ကို ဆွဲထုတ် လိုက်နိုင်ပေမယ့် .. ဂျင်းရဲ့

ကိုယ်ခန္ဓာ ဘယ်ဘက် တစ်ခြမ်းလုံး မီးလောင် သွားတယ်။

မီးလောင်ဒဏ်ရာက အရမ်းဆိုးတော့ ဆရာဝန်တွေက ဂျင်းရဲ့ ခြေထောက် တစ်ဖက်ကို ဖြတ်ပစ်ဖို့ အကြံပေးတယ်။

ဂျင်းက လက်မခံဘူး။ ဆေးရုံကနေ အတင်း ဆင်းလာတယ်။

နောက် တစ်နှစ်လုံးလုံး လေ့ကျင့်ခန်းတွေ အဆက်မပြတ် လုပ်တယ်။ ချည့်နဲ့သွားတဲ့ ခြေထောက်ကို ပြန်သုံးလို့ရအောင် ကြိုးစားတယ်။

ကိုယ်ခန္ဓာရဲ့ ကျန်တဲ့ အစိတ်အပိုင်းတွေ နည်းနည်း ပြန်ကောင်း လာပေမယ့် သူ့ရဲ့ ဘယ်ဘက် လက်က လက်ချောင်း နှစ်ချောင်းကတော့ လုံးဝကို ပြန်ကောင်း မလာတော့ဘူး။ အကြောတွေ သေကုန်တယ်။

ဂီတာတွေ၊ ဘင်ဂျိုတွေ တီးလို့ မရတော့ဘူး။

ဂျင်းရိန်းဟတ်.. ဂီတလောကကို နှုတ်ဆက်ရတော့မယ်။

အဲဒီအချိန်မှာ.. ၁၉၃၀ ဝန်းကျင် လောက်မှာ.. အမေရိကန် တွေရဲ့ ဂျပ်စ်ဂီတ.. ပြင်သစ်နိုင်ငံထဲကို စိမ့်ဝင်လာတယ်။

ဂျပ်စ်.. ဆိုတာ ခေတ်ဟောင်းရဲ့ စည်းမျဉ်းတွေကို ရိုက်ချိုး ပစ်ပြီး လူမကြားဖူးတဲ့ အသံ အသစ်အဆန်းတွေကို ဖန်တီးတဲ့ ဂီတ..။

ဂျပ်စ်ဂီတကို ကြားလိုက်ရတဲ့ အချိန်မှာ ဂျင်းရိန်းဟတ်ရဲ့ ခေါင်းထဲ ကို စိတ်ကူးအသစ် တစ်ခု ဝင်လာတယ်။

ဂျပ်စ်ဂီတက စည်းမျဉ်းတွေကို ရိုက်ချိုး ပစ်နိုင်တယ် ဆိုရင် သူလည်း စည်းကမ်းတွေကို လွှင့်ပစ်လိုက်လို့ မရ ဘူးလား။

သူများတွေ တီးသလို လိုက်တီးစရာ လိုသလား..။

အဲဒီမှာ.. ဘင်ဂျိုနဲ့ တယောကို သူ စွန့်လွှတ်လိုက်ပြီး.. ဂီတာ တစ်ခုတည်းကို စွဲစွဲမြဲမြဲ ပြန်လေ့ကျင့်တယ်။

သူ့ဘယ်လက်က လက်ချောင်း နှစ်ချောင်းပဲ သုံးလို့ရတော့ တီးပုံ တီးနည်း အသစ်တွေ သူ့ဘာသာသူ ထွင်ရတယ်။

ပုံမှန် ဂီတာသံတော့ ထွက်မလာဘူး။ ဒါပေမယ့် ဒါ ကောင်းတဲ့ အချက်တစ်ခု။

ဂျင်းက သူ့ရဲ့ ကိုယ်ပိုင် ဂီတာ စတိုင်တစ်ခုကို မွေးဖွားပေးလိုက်နိုင်တယ်။ ဒါ့အပြင် ဂျစ်ပစီ .. အငွေ့အသက် တွေကိုပါ ထပ်ပေါင်းထည့်တယ်။

ဂျင်းရိန်းဟတ်ကြောင့် အာဖရိကန်-အမေရိကန် အငွေ့ အသက် မပါတဲ့ ဂျပ်စ် ဂီတပုံစံ အသစ်တစ်ခု ပေါ်လာတယ်။

ဂျပ်စ်ဂီတက ဂီတအမျိုးအစား အသစ် ဖြစ်တယ်ဆိုရင် ရိန်းဟတ်ရဲ့ ဂီတက ဂျပ်စ် အသစ်လို့ ပြောရမယ်။

ဂျင်းနဲ့ တယောဆရာ စတီဖန်းဂါပယ်လီ (Stephane Grappelli) နဲ့ ပူးပေါင်းပြီး အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ ထောင်လိုက်တယ်။

အဖွဲ့နာမည်က ‘Quintette du Hot Club de France’။

ဂီတလောကကို တစ်ဖန် ပြန်လည် နိုးထစေခဲ့သူဆိုပြီး ဥရောပ ဂျင်းရိန်းဟတ်ကို တင်စားကြတယ်။ သူ့အတွက် နာမည် အသစ်တစ်ခု ထပ်ပေးကြတယ်။

‘နိုးထ’ တယ် ဆိုတဲ့ စကားကို ဂျစ်ပစီလိုပြောရင် ‘ဂျန်ဂို’ လို့အသံထွက်တယ်။ ဒီလိုနဲ့ သူ့နာမည်.. ‘ဂျန်ဂို ရိန်းဟတ်’ (Django Reinhardt) ဖြစ်လာတယ်။

ဂျန်ဂို ရိန်းဟတ်ကို ဂီတသမိုင်းရဲ့ အတော်ဆုံးသော ဂျပ်စ် ဂီတာသမားတစ်ယောက်အဖြစ် အသိအမှတ် ပြုကြတယ်။

ဂီတာ တီးနည်း အသစ်စက်စက် တစ်ခုကို သူ တီထွင် နိုင်ခဲ့တယ်။

သူ့ရဲ့ အဖွဲ့ကို ဂျပ်စ် ဂီတသမိုင်းရဲ့ ‘ဖန်တီးမှု အကောင်းဆုံး အဖွဲ့’ ဆိုပြီး သတ်မှတ်ကြတယ်။

လက်နှစ်ချောင်း သုံးလို့မရတော့လို့ ဒါတွေ ဖြစ်လာတာ။

သူများ တီးသလို တီးလို့ မရတော့လို့ ဒီလို အောင်မြင် သွားတာ။

ပြဿနာကို ပြဿနာလို့ မမြင်ဘဲ 'အခွင့်အရေး' တစ်ခု အဖြစ် မြင်နိုင်ခဲ့လို့ သူ့ဖန်တီးမှုတွေက သမိုင်းဝင်သွားတာ။

'အခွင့်အရေး' ဆိုတာမျိုးကလည်း အမြဲတမ်း ဖောက်ထွက် စဉ်းစားနေနိုင်မှ အသုံးဝင်တာ။

ကိုယ် စီစဉ်ထားသလို၊ ပြင်ဆင်ထားသလို ဖြစ်မလာရင်၊ ဖြစ်တာတွေကို ပြောင်းလဲလို့ မရရင်.. ဘာလုပ်မလဲ။

အစီအစဉ် တစ်ခုလုံးကို ပြောင်းလဲပစ်ဖို့ လိုတယ်။

ထထထ

နာမည်ရဲ့ တန်ဖိုး

၁၉၀၄ ခုနှစ်။

ဈေးကွက် ထဲမှာ လစ်ဟာနေတဲ့ နေရာတစ်ခုကို အမာဒီယို ဂျန်နီနီ (Amadeo Giannini) ဆိုတဲ့သူ သတိထား မိသွားတယ်။

အမေရိကားကို အခုမှ ပြောင်းလာကြတဲ့ စစ္စလီ (အီတလီ ကျွန်းတစ်ခုမှ လူမျိုးများ) လူမျိုးတွေထဲက ဆင်းရဲသား တော်တော် များများ ဘဝကို အသစ်စဖို့ ပြင်နေကြတယ်။

နယူးယောက်မှာ အခြေချလိုက်တဲ့ သူတွေ ရှိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အရမ်း ဆင်းရဲတဲ့သူတွေ (ငါးဖမ်းသမားတွေ များတယ်) ကျတော့ အဲဒီမြို့မှာ မနေချင်ကြဘူး။ နယူးယောက် ဆိုတာ အဲဒီခေတ်တုန်းက ဒုစရိုက်မှုအင်မတန် များတာကိုး။

ဒါနဲ့ အဲဒီလူတွေ ဆန်ဖရန် စစ္စကို မြို့ကို ပြောင်းကြတယ်။

အဲဒီလူတွေရဲ့ အကြောင်းကို ဂျန်နီနီက ကောင်းကောင်း နားလည်တယ်။ ဒီလူတွေက အင်မတန် အလုပ်လုပ်တဲ့ သူတွေ။ ပိုက်ဆံကို သေချာ စုတဲ့ သူတွေ။

သူတို့ရဲ့ ပိုက်ဆံတွေကို သေချာ သိမ်းဆည်းပေးမယ့် ဘဏ် တစ်ခု ဒီလူတွေ အတွက် လိုနေတယ်။

ဒါပေမယ့် အမေရိကားမှာ မှီခိုပြီး နေနေရတဲ့ စစ္စလီ လူမျိုးတွေ အတွက် ဘဏ်ဆိုတာ ဘယ်ရှိပါ့မလဲ။

အဲဒီတုန်းက ဘဏ်တွေတော်တော်များများက လူဖြူ လူချမ်းသာတွေ အတွက် သီးသန့်လေ။

ဂျန်နီနီ သတိထားမိသွားတဲ့.. ဈေးကွက်ထဲမှာ ဟာနေတဲ့ နေရာဆိုတာ ဒါပေါ့။

စစ္စလီတွေ အားထား ယုံကြည်လို့ရမယ့် ဘဏ်တစ်ခု ဈေးကွက် ထဲမှာ လိုအပ်နေတယ်။

ကုန်ပစ္စည်း အမှတ်တံဆိပ် ခိုင်မြဲအောင် ဘယ်လို လုပ်ရမလဲဆိုတာတွေ၊ ယုံကြည်ရတဲ့နာမည်တစ်ခု တည်တံ့ လာအောင် ဘယ်လို တည်ဆောက်မလဲ.. စတဲ့.. နည်းဗျူဟာ တွေကို ဂျန်နီနီ သိပ်နားမလည်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် သူသိတာ တစ်ခုတော့ ရှိတယ်။ စစ္စလီ လူမျိုးတွေ ယုံကြည်ရမယ့် နာမည် တစ်ခု လိုတယ် ဆိုတာကို သူ သဘောပေါက်တယ်။

ဂျန်နီနီ ဆိုင်ခန်းသေးသေးလေး တစ်ခု ဖွင့်တယ်။ ဆိုင်းဘုတ် ကတော့ အကြီးကြီး။ ဆိုင်းဘုတ်မှာ ရေးထားတယ်။ 'အီတလီ၏ ဘဏ်' (BANK OF ITALY) .. တဲ့။

စစ္စလီ ငါးဖမ်းသမားတွေ အတွက်တော့ .. ဒီနာမည်က အင်မတန် တာသွားတယ်။ 'ဒီဘဏ်က ခင်ဗျားတို့ အတွက် ဖွင့်ထားတဲ့ ဘဏ်တစ်ခု ဖြစ်တယ်။ လူဖြူ သူဌေးတွေအတွက်ပဲ မဟုတ်ဘူး..' ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ် သူတို့ ခေါင်းထဲ တန်းဝင် သွားတယ်။

ဒါနဲ့ပဲ စစ္စလီ ငါးဖမ်းသမားတွေ ... သူတို့ရဲ့ စုငွေတွေကို ဂျန်နီနီရဲ့ ဘဏ်မှာ လာအပ်ကြတယ်။ 'အီတလီ၏ ဘဏ်' အောင်မြင်လာတယ်။

၁၉၀၆ ခုနှစ်မှာ ဆန်ဖရန်စစ္စကိုမြို့ တစ်ခုလုံးနီးနီး ငလျင်ဒဏ် ထိပြီး ပျက်စီးသွားတယ်။

အဆောက်အအုံတွေ တော်တော်များများ ပြိုကျ ကုန်တယ်။ ဆိုင်တွေထဲကို ဝင်ဖောက်တဲ့ သူတွေ နေရာတကာမှာ..။ ဟိုနား ကြည့်လည်း တရုန်းရုန်း၊ ဒီနား ကြည့်လည်း တဝုန်းဝုန်းနဲ့ ဝရုန်းသုန်းကား ဖြစ်ကြတယ်။

ဂျန်နီနီ.. လှည်းပေါ်ကို သစ်သီးတွေ အပြည့်တင်ပြီး လူအုပ်ကြီး ထဲကနေ ဖြတ်ထွက်တယ်။

သစ်သီးရောင်းတဲ့ သူဆိုတော့ သူ့ကို ဘယ်သူမှ အဖက် မလုပ်ကြ ဘူးပေါ့ ။

ဒါပေမယ့် အဲဒီ သစ်သီးတွေ အောက်မှာ ဖွက်ထားတဲ့ ပိုက်ဆံတွေကို ဘယ်သူမှ မတွေ့ကြဘူးလေ။

ပိုက်ဆံတွေ ရှိနေသရွေ့ ဘဏ်ဆိုတာ ရှိသေးတယ်၊ အဆောက်အအုံ

ရှိစရာ မလိုဘူး လို့ ဂျန်နီနီက ဆုံးဖြတ်တယ်။

စစ္စလီ ငါးဖမ်းသမားတွေ အလုပ်လုပ်ကြတဲ့ ဆိပ်ကမ်း နားကို သူ သွားတယ်။

အဲဒီနေရာမှာပဲ 'အီတလီ၏ ဘဏ်'ကို ပြန်ဖွင့်တယ်။ သူ့ရဲ့ ဘဏ်တွေ ဖြစ်ကြတယ်။

နေရာအသစ် ဆိုတာ စည်ပိုင်းနှစ်ခုကို ခွပြီးတင်ထားတဲ့ ဆိုင်းဘုတ် တစ်ခုပဲ ရှိတယ်။ ဘာမှ မပါဘူး။

အိမ်တွေ၊ အလုပ်တွေ ပျက်စီးသွားတဲ့ ငါးဖမ်းသမားတွေ အတွက် ငွေအသည်းအသန် လိုနေတယ်ဆိုတာ ဂျန်နီနီက သဘောပေါက်တယ်။ သူ့ဘဏ်မှာ ငွေလာချေးကြတဲ့ ငါးဖမ်း သမားတွေကို ဂျန်နီနီက မေးတယ်။ 'ဘယ်လောက်လိုသလဲ'။

ဘယ်လောက် ဘယ်လောက်တော့ လိုပါတယ် ဆိုပြီး ပြောလာကြတဲ့ အခါ .. ဂျန်နီနီက ပြန်ပြောတယ်။ "ခင်ဗျားတို့ လိုတဲ့ ပိုက်ဆံရဲ့ တစ်ဝက်ကို ကျွန်တော် ချေးမယ်။ ဒါပေမယ့် ကျန်တဲ့ တစ်ဝက်ကို ကိုယ့်ဘာကိုယ်အရင် ရှာလိုက်။ ရှာထားတဲ့ ပိုက်ဆံကို အရင်လာပြ။ ဒါဆို ကျန်တာကို ကျွန်တော် ထုတ်ချေးမယ်"

တကယ်ကြိုးစားပြီး ပြန်လည် တည်ဆောက်ချင်တဲ့ သူတွေမှသာ ပိုက်ဆံတစ်ဝက်ကို အရင်ရှာပြနိုင်မှာ မဟုတ်လား။

သူ့ဆီက ငွေချေးသွားတဲ့ ငါးဖမ်းသမားတွေ ထဲမှာ ပြန်မဆပ်တဲ့သူ လုံးဝ မရှိတာကို ဂျန်နီနီက ဂုဏ်ယူတယ်။ တကယ် ကြိုးစားတဲ့ သူတွေကိုပဲ ငွေထုတ် ချေးလိုက်ရတဲ့ အတွက် ဝမ်းသာတယ်။

ဒီလိုနဲ့ "အီတလီ၏ ဘဏ်"က ကြီးသထက် ကြီးလာလိုက်တာ သိပ်မကြာခင်မှာပဲ ကယ်လီဖိုးနီးယား ပြည်နယ် တစ်ခုလုံးကို လွှမ်းခြုံနိုင်တဲ့ တစ်ခုတည်းသော ဘဏ်လုပ်ငန်း ဖြစ်လာတယ်။

ငါးဖမ်းသမားတွေ အတွက်ပဲ ဆက်လုပ်နေလို့ မရတော့ဘူး။

အမေရိကန် လူမျိုးတွေ အားလုံးအတွက်ပါ စိတ်ချ ယုံကြည်ရတဲ့

ဘဏ်တစ်ခု ဖြစ်လာအောင် ပြောင်းလဲ ရတော့မယ်။

နာမည် အသစ်တစ်ခု လိုတယ်။

၁၉၃၀ ပြည့်နှစ်မှာ သူ့ရဲ့ ဘဏ်နာမည်ကို 'အမေရိကား၏ ဘဏ်' BANK OF AMERICA ဆိုပြီး ပြောင်းလိုက်တယ်။

ခံ့ညားတဲ့၊ ရာဇဝင်ကြီးတဲ့၊ သမိုင်းကြီးခဲ့တဲ့၊ ရိုးရာ အပီအပြင် ရှိခဲ့တဲ့ နာမည်တစ်ခုလို့ မခံစားရဘူးလား။

ဒီလို နာမည်ပြောင်း လိုက်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက် အရမ်း မှန်သွားတယ်။

'အမေရိကား၏ ဘဏ်' အရှိန်အဟုန်နဲ့ အောင်မြင် လာလိုက်တာ.. ဆယ်စုနှစ် အနည်းငယ်အတွင်းမှာ အမေရိကား တစ်နိုင်ငံလုံးရဲ့ ဒုတိယအကြီး ဆုံး ဘဏ် ဖြစ်သွားရော။

ဒါတင်မက ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံး ဘဏ်တစ်ခုလည်း ဖြစ်လာတယ်။

၁၉၅၈ မှာ ကမ္ဘာ့ ပထမဆုံးသော ခရက်ဒစ်ကတ် (အကြွေးဝယ် ကတ်) ကို ဂျန်နီနီရဲ့ ဘဏ်က စထုတ်ပေးတယ်။

အဲဒီကတ်ကို BankAmericard လို့ နာမည်ပေးတယ်။

ဒီ ခရက်ဒစ် ကတ်က အောင်မြင် သွားလိုက်တာ.. ဒီကတ်ကို သုံးစွဲတဲ့သူတွေ .. တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာ ပေါ်လာကြတယ်။

အမေရိကန်တွေပဲ သုံးတဲ့ ကုန်ပစ္စည်း မဟုတ်တော့ဘူး။

ဒီတော့ နာမည် အသစ်တစ်ခု လိုပြန်ပြီ။

ဘယ်သူပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ ဘယ်နေရာကိုပဲ သွားသွား.. ကိုယ့် ပိုက်ဆံကို အလွယ်တကူ သယ်သွားလို့ ရမယ့် ခရက်ဒစ်ကတ် တစ်ခု။ ဒီလွတ်လပ်မှုကို ကိုယ်စားပြုမယ့် နာမည် အသစ် တစ်ခု..။

BankAmericard ကို VISA ဆိုပြီး နာမည် ပြောင်း လိုက်တယ်။

ဒီနေ့၊ ဒီအချိန် ကမ္ဘာ့ ခရက်ဒစ်ကတ် ဈေးကွက်ရဲ့ ၃၈ ရာခိုင်နှုန်းကို VISA ခရက်ဒစ်ကတ်က ထိန်းချုပ် ထားတယ်။

VISA ကတ် သုံးပြီး လွှဲကြတဲ့ ငွေလွှဲမှု အကြိမ်နှုန်းက တစ်နှစ်ကို သန်းပေါင်း ၆ သောင်း ၂ ထောင်ကျော် ရှိသတဲ့။ အဲဒီကတ်နဲ့ သုံးစွဲနေကြတဲ့ ငွေပမာဏက တစ်နှစ်ကို ဒေါ်လာ ၄.၄ ထရီလီယံ။

ဟိုးလွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်တွေ ကတည်းက ဂျန်နီနီ ယုံကြည်ခဲ့တဲ့ ခံယူချက် တစ်ခု.. အခုထိလည်း မှန်နေတုန်းပဲ။

နာမည်ဆိုတာ အကောင်းဆုံးသော ကြော်ငြာ တစ်ခု ဖြစ်တယ်။

ထထထ

၁၉၂၉ ခုနှစ်မှာ အဲဖရက် ဘတ်စ် (Alfred Butts) ဆိုတဲ့သူက ပညာရှင် ဗိသုကာ တစ်ယောက်။

၁၉၃၀ ပြည့်နှစ်ကျတော့ သူ အလုပ်လက်မဲ့ ဖြစ်သွားတယ်။

The Great Depression လို့ ခေါ်တဲ့ စီးပွားပျက် ကပ်ဆိုး ကြောင့်ပေါ့။ စီးပွားပျက် ကပ်တွေထဲမှာ အဲဒီတစ်ခုက အဆိုးဆုံး၊ အကြီးကျယ်ဆုံး။ အလုပ်လက်မဲ့ ဖြစ်သွားတဲ့ အတွက် အဲဖရက်လို ဗိသုကာပညာရှင် တစ်ယောက်အနေနဲ့ သူ့ရဲ့ ဖန်တီးနိုင်မှု စွမ်းရည်ကို ထုတ်ပြခွင့် မရတော့ဘူး။ စိတ်ကူး တွေက ခေါင်းထဲမှာပဲ ပိတ်လှောင်နေတော့တာပေါ့။

ပြီးတော့ အဲဖရက်က အလုပ် မရှိရင်တောင် တစ်ခုခုတော့ လုပ်ကို လုပ်နေမှ ရမယ့် သူမျိုး။

ဒါဆို ငါ.. ကစားနည်း တစ်ခုခု ထွင်မယ်.. ဆိုပြီး အဲဖရက် က ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။

ဒါပေမယ့် ဒီအတိုင်း ကောက်ကာငင်ကာ ထလုပ်တာမျိုး သူ မလုပ်ဘူး။ Brief လို့ ခေါ်တဲ့ အစီအစဉ် ကြမ်းကို အရင် ပြင်ဆင်တယ်။

သူ့ ဇာတ်လမ်းထဲမှာ ကျွန်တော် သဘောအကျဆုံး အစိတ်အပိုင်း ကလည်း အဲဒါပဲ။

အဲဖရက်က သူကိုယ်တိုင် သုတေသန လုပ်တယ်၊ လေ့လာတယ်၊ အစီအစဉ်ကြမ်းကို သေချာ ဆွဲတယ်။ စည်းကမ်း တကျ ပြင်ဆင်တယ်။

ဘယ်လို ကစားနည်းမျိုး တီထွင်ရမလဲ..။ ဖဲထုပ် ပုံစံ အသစ် တစ်ခု တီထွင်ရင်ရော.. ဒါလည်း အဆင်မပြေဘူး။ ဈေးကွက်ထဲမှာ ဖဲထုပ်အမျိုးမျိုး ပုံစံမျိုးစုံ ရှိနေပြီးသား။

အိမ်တိုင်းမှာ ဖဲထုပ် တစ်ထုပ်တော့ ရှိနေကြပြီးသား။

သူတီထွင်မယ့် ကစားနည်းမှာ လူတွေမှာ မရှိသေးတဲ့ ပစ္စည်းမျိုး..

တစ်ခုခုတော့ ပါမှ ဖြစ်မယ်။ ဒါမှ ဝယ်ကြမှာ။

ဈေးကွက်ထဲမှာ ရှိပြီးသား ကစားစရာ တွေကို အဲဖရက်က သေချာ စာရင်းလုပ်တယ်။

လေ့လာ ထားတာတွေကို အုပ်စု ၃ ခု ခွဲလိုက်တယ်။

(၁) ကံပေါ်မှာ မူတည်တဲ့ ကစားနည်းတွေ။ (ဥပမာ.. အံစာတုံး ပစ်တဲ့ ကစားနည်း၊ ဘင်ဂိုကစားနည်း)

(၂) အရည်အချင်းပေါ်မှာ မူတည်တဲ့ ကစားနည်းတွေ။ (စစ်တုရင်၊ ကျားကွက် စသဖြင့်)

(၃) ဗဟုသုတပေါ်မှာ မူတည်တဲ့၊ စာလုံးတွေနဲ့ ကစားရတဲ့ ကစားနည်းတွေ။ (စာလုံး ကွက်လပ်ဖြည့်တဲ့ ကစားနည်းမျိုး)

နံပါတ် (၁) နဲ့ (၂) ကို ပေါင်းထားတဲ့ ကံရော၊ အရည်အချင်းရော လိုတဲ့ ကစားနည်းမျိုးတွေလည်း တော်တော် များများ ရှိတယ်။

Backgammon ဆိုတဲ့ ကစားနည်းဆိုရင် ကျားကွက်နဲ့ အံစာတုံးကို ပေါင်းထားတာနဲ့ ခပ်ဆင်ဆင်ရယ်။

ဒီလို သုတေသန လုပ်နေရင်း.. ဈေးကွက်ထဲမှာ လိုနေသေးတဲ့ ကစားနည်းတစ်ခုကို အဲဖရက်ဘတ် သတိထား မိသွားတယ်။

စာလုံးတွေနဲ့ ကစားရတဲ့ ကစားနည်းတစ်ခု၊ ကံတရားလည်း ပါမယ်၊ အရည်အချင်းလည်း လိုမယ်။

ဒီလိုနဲ့ .. အဲဖရက် သူ့ရဲ့ ကစားနည်းကို စပြီး တီထွင်တယ်။

ပိုတော်တဲ့ ကစားသမားတွေက သိပ်မတော်တဲ့ ကစား သမားတွေကို နိုင်ကို နိုင်ရမယ့် ကစားကွက်မျိုး ပါဖို့ လိုတယ်။ မဟုတ်ရင် ကံကောင်းတိုင်း နိုင်နေမှာပေါ့။

အဲဖရက်က ဒါနဲ့ပတ်သက်ပြီး သေသေချာချာ လေ့လာတယ်။

နယူးယောက်တိုင်းမ် သတင်းစာရဲ့ ရှေ့ဆုံး စာမျက်နှာကို နေ့တိုင်း အာရုံစိုက်ပြီး ဖတ်တယ်။

စာမျက်နှာထဲမှာ ပါတဲ့ စာလုံးတွေကို သေချာ ကြည့်တယ်။ ဘယ်အက္ခရာကို ဘယ်နှကြိမ် သုံးထားသလဲ.. မှတ်ထားတယ်။

အသုံးများတဲ့ အက္ခရာတွေနဲ့ အသုံးနည်းတဲ့ အက္ခရာ တွေကို ခွဲခြား ပြီး သူ့ဘာသာသူ အမှတ်ပေးတယ်။

ဥပမာ E ဆိုတဲ့ အက္ခရာက အသုံးအများဆုံး။ ဒါကြောင့် ဒီစာလုံးကို သုံးရင် အမှတ်နည်းနည်းပဲ ရမယ်။

B နဲ့ H စတဲ့ အက္ခရာတွေ ကျတော့ သိပ်အသုံးမများဘူး။ ဒါဆို သူတို့ကို အမှတ် ပိုပေးမယ်။

Q တို့၊ Z တို့ စတဲ့ အက္ခရာတွေက အရမ်းကို အသုံး နည်းတယ် ဒါဆို ဒီစာလုံးတွေကို အမှတ် အများဆုံးပေးရမယ်။

အဲဖရက်က သစ်သားပြား သေးသေးလေးတွေ ဖြတ်တယ်။ အပြားတွေပေါ်မှာ အက္ခရာတွေကို မင်နဲ့ ခပ်ကြီးကြီး ရေးတယ်။ ရမယ့် အမှတ်ကို ကျတော့ အောက်ထောင့်နားမှာ စာလုံး သေးသေးနဲ့ ထပ်ရေးတယ်။

သူ့ကစားနည်းကို ‘Lexico’ လို့ နာမည်ပေးလိုက်တယ်။

ပြီးတဲ့အခါ ကစားစရာ ထုတ်တဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေကို ဆက်သွယ် တယ်။ သူ့ကစားနည်းကို ထုတ်ဝေဖြန့်ချိပေးဖို့ ပြောကြည့်တယ်။ ဘယ်သူမှ ထုတ်မပေးချင်ကြဘူး။

အဲဒီအချိန်တုန်းက ဒီလို ကစားနည်းမျိုး ကြားလည်း မကြားဖူးဘူး၊ မြင်လည်း မမြင်ဖူးဘူးလေ။

အဲဖရက် သူ့ဘာသာသူ လိုက်ရောင်းထားတာတွေတော့ ရှိတယ်။ ဒါပေမယ့် ခရီးမတွင်ဘူး။ ၁၉၃၄ ခုနှစ် ရောက်တဲ့အထိ ၄၈ စုံလောက်ပဲ ရောင်းရသေးတယ်။

ကစားနည်းကို ‘Criss Cross Words’ ဆိုပြီး နာမည် ပြောင်းပေး ကြည့်တယ်။ ကနဦး စိတ်ကူးကို နည်းနည်းလေး ထပ်ပိုးကြည့်တယ်။

စာလုံးတွေ စီဖို့ အောက်ခံ ဘုတ်ပြား တစ်ပြား ထပ်ထည့်တယ်။ ဘုတ်ပြားပေါ်မှာ လေးထောင့်ကွက်တွေ ထည့်ထားတယ်။ အကွက်တိုင်း မှာ

သူ့အမှတ်နဲ့သူ။

ဘာ စာလုံးမှ မပါတဲ့ ဖြောင် အပြားတွေကိုလည်း ထပ်ပေါင်းထည့်တယ်။ ဖြောင်တွေက ကြိုက်တဲ့ စာလုံးနဲ့ အစားထိုးလို့ရတယ်။

ဒါလည်း သိပ် အဆင်မပြေသေးဘူး။

ကြော်ငြာအားလည်း မရှိ။ ဖြန့်ချိရေးလည်း မကောင်းတော့ သူ့ရဲ့ကစားနည်းအကြောင်း ဘယ်သူမှ မသိကြသေးဘူး။

'ကံ'ဆိုတာ 'ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှု' နဲ့ 'အခွင့်အရေး' နှစ်ခုဆုံသွားတဲ့အချိန် ဖြစ်တယ်.. ဆိုတဲ့ ဆိုရိုး ရှိတယ်။

အဲဖရက်ရဲ့ ဇာတ်လမ်းကလည်း အဲဒီ အတိုင်းပဲ။

၁၉၅၂ ခုနှစ် . .။

မစီ (Macy) စတိုးဆိုင်ကြီးရဲ့ ပိုင်ရှင်ဖြစ်တဲ့ ဂျက် စတရောရက် .. (Jack Straus) ဟိုတယ်တစ်ခုမှာ အနားယူ နေတယ်။

အဲဒီ ဟိုတယ်ခန်းထဲမှာ သူ အဲဖရက်ရဲ့ စာလုံးတွေနဲ့ ဆော့ဖြစ်သွားတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ အဲဖရက်က ကစားနည်းကို နာမည်ပြောင်းထားပြီးပြီ။

နောက်ဆုံး ပေးထားတဲ့ နာမည်က 'Scrabble'..။

နယူးယောက်လည်း ပြန်ရောက်ရော.. ဂျက်စထရောရက် က အဲဒီ Scrabble ဆိုတဲ့ဟာ သူ့စတိုးဆိုင်မှာ ဘာလို့ မရှိရတာလဲ ဆိုပြီး ဒေါသူပုန်ထပါလေရော။ ပြီးတာနဲ့.. အဲဖရက်ဘတ် ဆီကနေ Scrabble အစုံလိုက်တွေ အများကြီး မှာတော့တာပဲ။

မေစီ စတိုးဆိုင်ကြီး ပါလာတဲ့အခါ အဲဖရက်ရဲ့ ကစားနည်း အတွက် လိုအပ်နေတဲ့ ကြော်ငြာတွေ၊ ငွေအရင်းအနှီးတွေ အကုန်အဆင်ပြေသွားတယ်။

တစ်ပတ်ကို အစုံ ၆၀၀၀ ကျော် ရောင်းလာရတယ်။

အခုဆိုရင် ကမ္ဘာတစ်ဝန်းမှာ Scrabble ကစားနည်းဟာ တစ်နှစ်ကို

အစုံ နှစ်သန်းကျော် ရောင်းနေရပြီ။ ဘာသာစကား ၂၉ မျိုးနဲ့ ထုတ်လုပ်ပြီးနေပြီ ။

ပုံစံမျိုးစုံနဲ့ ရောင်းတယ်။ ခရီးသွားရင် သယ်သွားလို့ ရအောင်ဆိုပြီး ဘူးသေးသေးလေး တွေနဲ့ ရောင်းတာ တွေလည်း ရှိတယ်။ အကောင်းစား ဘုတ်ပြား၊ စာလုံးပြားတွေနဲ့ ထုတ်ထားတဲ့ အဆင့်မြင့် Scrabble တွေလည်း ရှိတယ်။ သံလိုက် ပါတဲ့ ပုံစံတွေလည်း ရှိတယ်။ မျက်စိမမြင်တဲ့ သူတွေ ဆော့လို့ ရအောင် သတ်သတ် ထုတ်ထားတာတွေတောင် ရှိသေးတယ်။

အင်တာနက်ပေါ်မှာ ဆော့ချင်သလား၊ ဆော့လို့ ရသေးတယ်။

Scrabble ဆော့တဲ့ တီဗွီ အစီအစဉ်တွေလည်း ရှိတယ်။

ကမ္ဘာ့ Scrabble ပြိုင်ပွဲ ဆိုတာတောင် ရှိသေးတယ်။

အဲဖရက်ဘတ်ရဲ့ ဇာတ်လမ်းကို ကြည့်ပြီး အတုယူ သင့်တယ်။

စည်းနဲ့ကမ်းနဲ့ သေချာ လုပ်တာဟာ 'ဖန်တီးနိုင် စွမ်းရည်' ကို ကန့်သတ်ရာ ရောက်တယ်.. ဆိုတဲ့ အယူအဆဟာ မမှန်ဘူး။

တကယ်တမ်းက စည်းကမ်းဆိုတာ... ဖန်တီးနိုင် စွမ်းရည်ကို အားကောင်းလာအောင် ထပ်လောင်းပေးတဲ့ အရာ။

ထထထ

၁၉၄၀ ပြည့်နှစ်။

ဒွန်ကတ် ကမ်းခြေ တိုက်ပွဲကနေ ဗြိတိသျှ စစ်တပ် လွတ်လာတယ်။ ဒါပေမယ့် တပ်ရဲ့ လက်နက်တွေ အားလုံးနီးပါး ကမ်းခြေမှာ ကျန်ခဲ့တယ်။

လက်နက်တွေ မရှိဘဲ စစ်တိုက်လို့ မရဘူး မဟုတ်လား။ ဒီတော့ တပ်အနေနဲ့ လက်နက် အသစ်တွေ အမြန်လိုအပ်နေပြီ။

လက်နက် အသစ်တွေ ရဖို့ နည်းဗျူဟာအသစ် စဆွဲရပြီ။ ဒီနေရာမှာ သူတို့ရဲ့ ဗျူဟာက ဘယ်လောက် အရေးပါသလဲ ဆိုတာ သိသာလာတာပဲ။

တကယ်လို့သာ သူတို့ရဲ့ ဗျူဟာက 'သေသေချာချာ သပ်သပ်ရပ်ရပ် လုပ်ထားတဲ့ လက်နက်တွေ ထုတ်လုပ်ရန်'ဆိုပြီး ဖြစ်နေခဲ့ရင် ဘယ်လို မှ အချိန်မမီနိုင်ဘူး။ နှစ်တွေ ကြာသွား လိမ့်မယ်။ ပိုက်ဆံတွေလည်း သောက် သောက်လဲ ကုန်မယ်။

အချိန် မရှိဘူး။ ပိုက်ဆံလည်း မရှိဘူး။

ဒီတော့ သူတို့ရဲ့ ဗျူဟာကို ပြောင်းလိုက်တယ်။

'မြန်မြန်နဲ့ ပေါပေါရဖို့' ဆိုတဲ့ ဗျူဟာအသစ်။

သေနတ်တွေ လိုနေတယ်။ အများကြီး လိုတယ်။ မြန်မြန် လိုတယ်။

ပုံမှန်ဆိုရင် လက်နက် အသစ်တစ်ခု ဒီဇိုင်းထွင် ထုတ်လုပ်ဖို့ ဆိုတာ အင်ဂျင်နီယာတွေ၊ ကျွမ်းကျင်သူတွေ.. အဆင့်ဆင့် ဖြတ်ရတယ်။ သုတေသန တွေ အများကြီး လုပ်ရတယ်။

ဒါပေမယ့် ဒီဗျူဟာ အသစ်မှာ ဒါတွေ လုပ်နေဖို့ အချိန်မရှိဘူး။

လူ တစ်ယောက်တည်းက သူ့အိမ်ရဲ့ မီးဖိုချောင် စားပွဲ ပေါ်မှာတင် လက်နက် အသစ်ကို အပြီး တီထွင်ပစ်တာ။

အလွယ်တကူ၊ ပေါပေါပဲပဲ ရနိုင်တဲ့ အစိတ်အပိုင်းတွေကို သုံးတယ်။ ကျွမ်းကျင်သူတွေ ကိုယ်တိုင် တပ်ဆင်စရာ မလိုဘဲ ဘယ်သူမဆို မြန်မြန်တပ်၊

မြန်မြန်ဆင်လို့ ရတဲ့ သေနတ် ဒီဇိုင်းမျိုး ဖြစ်လာအောင် တီထွင်တယ်။

သေနတ်နာမည်က စတန်း။

အဲဒီ စတန်းသေနတ်ထဲကို ၉ မီလီမီတာ ကျည်ဆန် ထည့်လို့ ရတယ်။ ၉ မီလီမီတာ ကျည်ဆန် ဆိုတာ ပစ္စတို သေနတ် တော်တော်များများမှာ သုံးတာ။

သေနတ်ရဲ့ ကိုယ်ထည်မှာ သုံးတဲ့ သတ္တုကလည်း ကားအိတ်ဇော ပိုက်တွေမှာ သုံးတဲ့ သတ္တုသား တစ်မျိုး၊ ပုံသွင်းရ သိပ်လွယ်တယ်။ တူနဲ့ ထုပြီး ပုံသွင်းမလား၊ ဖိစက်နဲ့ ဖိချ မလား.. ရတယ်။

သေနတ်ထဲမှာ ပါတဲ့ တခြား အစိတ်အပိုင်းတွေကလည်း ကြိုက်တဲ့ သံထည် ပစ္စည်းဆိုင်မှာ ဝင်ဝယ်လို့ရတဲ့ ပစ္စည်းတွေ။

သေနတ်ထဲမှာ သုံးတဲ့ စပရင်ကိုကျတော့ မွေ့ရာ စပရင် ထုတ်တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို အပ်လိုက်တယ်။

သေနတ် တစ်ခုလုံးမှာ အစိတ်အပိုင်း ၄၇ ခုပဲ ပါတယ်။ ဘာစက်ရုံမှ မလိုဘူး။ သေနတ်ကို ကိုယ့်အိမ်ထဲမှာကိုယ် ဆင်လို့ ရတယ်။

သေနတ် တန်ဖိုးက စတာလင်ပေါင် ၂ ပေါင်။ လူ တစ်ယောက်ရဲ့ တစ်ပတ်စာ ဝင်ငွေပဲ ရှိတယ်။

ထုတ်လုပ်မှု စရိတ်က ဘယ်လောက် ပေါသလဲ ဆိုရင် အဲဒီသေနတ်ကို အဓိက ထုတ်ပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီက ကစားစရာ အရုပ် ထုတ်တဲ့ ကုမ္ပဏီဖြစ်နေတာကိုသာ ကြည့်တော့။

အဲဒီ ကုမ္ပဏီက သံနဲ့လုပ်တဲ့ အရုပ်တွေ ထုတ်ရာကနေ နေ့ချင်း ညချင်း သေနတ် ထုတ်တဲ့ ကုမ္ပဏီ ဖြစ်သွားရော။

စစ်ပွဲကာလ အတွင်းမှာ စတန်းသေနတ် ၄ သန်းကျော် ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့တယ်။

ဗြိတိန်မှာတင် မကဘူး၊ တခြား နိုင်ငံတွေမှာပါ ဒီသေနတ်ကို ရောင်းဖြစ်သွားတယ်။

တကယ့် 'ဖန်တီးနိုင်မှု စွမ်းရည်' ဆိုတာ ဒါမျိုးကို ခေါ်တာပဲ။

'အသုံးဝင်မှုက အရင်၊ ပုံစံက နောက်မှ' ဆိုတဲ့ စကားရဲ့ တကယ့် အဓိပ္ပာယ်က ဒါပေါ့။ လိုအပ်နေတာက ဘာလဲ..၊ ဒီ လိုအပ်ချက်ကို ဘယ်လို ဖြည့်ဆည်းရမလဲ။ ဒါ အရေး အကြီးဆုံးပဲ မဟုတ်လား။

ကိုယ့်ရဲ့ ဖန်တီးမှုက လှလှပပ နုနုရွရွလေး ဖြစ်နေစရာ မလိုသလို၊ တခမ်းတနားကြီးနဲ့ ခံ့ညား နေစရာလည်း မလို။ ဆုတံဆိပ်တွေ တသီကြီး ရတဲ့ ဖန်တီးမှု မျိုးလည်း ဖြစ်နေစရာ မလိုဘူး။

ပြဿနာကို လူတွေ ထင်မထားတဲ့ အကွက်မျိုးနဲ့ ဖြတ်ထိုး ဉာဏ် သုံးပြီး ရှင်းဖို့ပဲ လိုတယ်။

ထထထ

ဓာတ်လမ်းက မပြီးသေးဘူး။

ဗြိတိသျှ စစ်တပ်က… စစ်သေနတ် အသစ်တွေ အပြင် ဗုံးကြဲလေယာဉ် အမျိုးအစားသစ် တစ်ခုလည်း လိုနေတယ်။

ရှိပြီးသား ဗုံးကြဲ လေယာဉ်တွေ ကျတော့ အကောင် အထည် ကြီးလွန်းတယ်၊ လေးတယ်၊ နှေးတယ်။ ဒီတော့ တစ်ချိန်လုံး ပစ်ချခံနေရတယ်။

လေယာဉ်အသစ် တီထွင်ဖို့ သံသတ္တုတွေ အလုံအလောက် မရှိ။

ဒီတော့ ဟာဗီလန်း ဆိုတဲ့ ဗြိတိသျှ လေယာဉ် ဆောက်လုပ်ရေး ကုမ္ပဏီက သံ မသုံးဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။

အလွယ်တကူ ရနိုင်တဲ့ ပစ္စည်းတစ်မျိုးနဲ့ လေယာဉ် တစ်စင်းလုံးကို တည်ဆောက်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ သစ်သားနဲ့။

မဟော်ဂနီသား၊ ကြိတ်သား.. စတဲ့ ရှိသမျှ သစ်သား အကုန်ထည့် သုံးတယ်။

လေယာဉ် ကိုယ်ထည်ကို ဟာဗီလန်းက ကိုယ်တိုင် မဆောက်တော့ဘဲ ပရိဘောဂထုတ်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေကို တစ်ဆင့် ပြန်အပ်တယ်။ ဒီလူတွေကမှ သစ်သားကို ဘယ်လို ကွေးရမလဲ၊ ဘယ်လို ကပ်ရမလဲ တကယ်နားလည်တဲ့ သူတွေလေ။

အဲဒီ လေယာဉ်အသစ်မှာ Spitfire လို့ခေါ်တဲ့ အင်ဂျင် နှစ်လုံး တပ်ပေးလိုက်တယ်။ ဒီလေယာဉ်က စစ်ပွဲမှာ သုံးခဲ့သမျှ လေယာဉ်တွေထဲမှာ အမြန်ဆုံးသော ဗုံးကြဲလေယာဉ် အမျိုး အစား ဖြစ်လာတယ်။

လေယာဉ်တစ်ခုလုံးကို သစ်သားနဲ့ လုပ်ထားတဲ့အတွက် အင်မတန် ပေါ့တယ်။ တစ်နာရီ မိုင် ၄၀၀ နှုန်းနဲ့ ပျံလို့ရတယ်။

ပေါ့လွန်းတဲ့ အတွက် အထက်ကို ၆ မိုင်အထိ ပျံတက်၊ ဗုံးတွေကို တန်ချိန်နဲ့ ချီပြီး သယ်သွားလို့ရတယ်။

လေယာဉ်နာမည်က Mosquito ။ စစ်အတွင်းမှာ Mosquito အစင်း

၈၀၀၀ ကျော်လောက် ဆောက် ဖြစ်သွားတယ်။

တခြား လေယာဉ်တွေထက် အဆပေါင်း များစွာ ဈေးသက်သာတယ်။

တိုက် လေယာဉ်မှူးတွေ၊ လေတပ် စစ်သားတွေကလည်း ဒီလေယာဉ်ကို သိပ်သဘောကျကြတယ်။ တခြား လေယာဉ် တွေထက် ပိုပြီးလည်းအကြမ်းခံတာကို။

တကယ့် 'ဖန်တီးနိုင်မှု စွမ်းရည်' ဆိုတာ ဒါမျိုးကို ခေါ်တာပဲ. အသုံးဝင်မှုက အဓိကဖြစ်တယ်။ ပုံစံက အရေး မကြီးဘူး။

ကိုယ့်ဖန်တီးမှုက လှပနေပြီး ဆုတံဆိပ်တွေ တသီကြီး ရနေစရာ မလိုဘူး။

ပြဿနာကို လူတွေ မတွေးမိတဲ့ ဖြတ်ထိုးဉာဏ်မျိုးနဲ့ ဖြေရှင်းတတ်ဖို့ပဲ လိုတယ်။

ဖန်တီးနိုင်မှု စွမ်းရည်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဝင်စတန်ချာချီ (Winston Churchill) ပြောဖူးတဲ့ စကား တစ်ခွန်းရှိတယ်၊ သိပ်မှန်တယ်။

'ပိုက်ဆံ မရှိတဲ့အခါ ဦးနှောက်ကို ပိုသုံးရတော့တာပဲ'

ထထထ

၂၀၁၂ ခုနှစ်၊ နယူးယောက်မြို့။

အန်မာဆူကိုဝစ်ဇ် (Emma Sulkowicz) ဆိုတဲ့ မိန်းကလေး တစ်ယောက် မုဒိမ်းကျင့်ခံရတယ်။

အပြင်မှာ၊ လမ်းကြို လမ်းကြားထဲမှာ ဖြစ်တာ မဟုတ်ဘူး။

သူ တက်နေတဲ့ တက္ကသိုလ်၊ သူနေတဲ့ အဆောင်၊ သူ့ အိပ်ခန်းထဲက၊ သူ့ အိပ်ယာထဲမှာ မုဒိမ်းကျင့်ခံရတာ။

အဲဒီ နေရာက တခြား နေရာတွေထက် အများကြီး ပိုပြီး လုံခြုံသင့်တဲ့ နေရာ မဟုတ်ဘူးလား။

အန်မာက ကိုလံဘီယာ တက္ကသိုလ်မှာ တက်နေတဲ့ ပထမနှစ် အနုပညာ ကျောင်းသူ။

ဒီလို မုဒိမ်းကျင့်ခံရတဲ့ အကြောင်းကို တက္ကသိုလ်ရဲ့ တာဝန်ရှိသူတွေ ဆီကို သူ သတင်းပို့တယ်။

သူ့ သူငယ်ချင်း ကျောင်းသူ နှစ်ယောက်ကလည်း သူ့ဘက်ကနေ လိုက်ပြီး ထောက်ခံ ထွက်ဆိုပေးကြတယ်။

ဒါပေမယ့် ကျောင်းရဲ့ တာဝန်ရှိသူတွေက ဘာမှ လုပ်မပေးဘူး။

ဒါနဲ့ အန်မာလည်း မုဒိမ်းမှု ဖြစ်တဲ့ အကြောင်း သက်ဆိုင်ရာ ရဲဌာန ဆီကို အကြောင်းကြားတယ်။

ရဲတွေကလည်း ဘာမှ လုပ်မပေးပြန်ဘူး။

ဒီလိုအမှုမျိုး ဖြစ်ပြီဆို သက်ဆိုင်ရာတွေက မသိလိုက် မသိဘာသာ နေတတ်ကြတယ်။ အမေရိကန် ကောလိပ် ကျောင်း တွေရဲ့ ထုံးစံတစ်ခုလို့တောင် ပြောရမလားပဲ။

အထူးသဖြင့် ပြစ်မှု ကျူးလွန်တဲ့ ကျောင်းသားတွေက ကျောင်းသား အသင်းဝင် ဒါမှမဟုတ် ကောလိပ်ရဲ့ ဘောလုံး အသင်းဝင် ဖြစ်နေခဲ့ရင်

ပိုပြီးတော့တောင် မသိချင် ယောင်ဆောင် ပေးကြတယ်။

မုဒိမ်းမှု မဟုတ်လောက်ပါဘူး.. လို့ ဖြေတွေးကြတယ်။

ဒီလိုပဲ မူးရူးသောက်စားပြီး မှားကြတာပါလို့ ဖြည့်မြင် ကြတယ်။

ကောလိပ် ကျောင်းသားဘဝ ဆိုတော့ ဒီလိုပဲပေါ့.. စိတ်ထဲ ထားမနေပါနဲ့.. ဆိုပြီး ချော့ပြောတတ်ကြတယ်။

ဒါပေမယ့် အန်မာကတော့ စိတ်ထဲကနေ မေ့ဖျောက် မပစ်နိုင်ဘူး။

တစ်စုံ တစ်ယောက်ကများ တစ်ခုခု အရေးယူ ပေးလေမလား ဆိုပြီး နှစ်နှစ် တိတိ သူကြိုးစားတယ်။ ကျောင်းက မသိချင် ယောင်ဆောင် နေတုန်းပဲ။

နောက်ဆုံးမှာ.. ဒီလူတွေ မသိချင် ယောင်ဆောင်နေလို့ မရအောင် သူတစ်ခုခု လုပ်ပြမှ ရမယ်.. ဆိုပြီး အန်မာ ဆုံးဖြတ် လိုက်တယ်။

သူ့ရဲ့ နောက်ဆုံးနှစ် စာမေးပွဲမှာ အနုပညာ ပရောဂျက် တစ်ခု တင်ဖို့ ရှိတယ်။ ဒီပရောဂျက်ကို မုဒိမ်းမှုနဲ့ ယှဉ်တွဲပြဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။

သူ့ရဲ့ ပရောဂျက်ကို ‘ဒီဝန်ကို ထမ်းပါ’ ဆိုပြီး နာမည် တပ်တယ်။

ဘွဲ့မရခင် အချိန် စပ်ကြားအတွင်းမှာ အန်မာ တစ်ယောက် ဘယ်သွားသွား သူ့ရဲ့ မွေ့ရာခင်း.. ကို သယ်သွားတယ်။

စာသင်ခန်း၊ ကန်တင်း၊ ကျောင်းဝင်းထဲက ဆိုင်တွေ၊ ကျောင်းအိမ်သာ စတဲ့ နေရာတွေကို သွားတိုင်း အဲဒီ မွေ့ရာခင်း ကို ထမ်းသွားတယ်။

၂၄ နာရီ ၇ ရက်၊ တစ်ရက်မှ မပျက်ဘဲ ကျောင်း ကော်ရစ်ဒါတွေ၊ သီရေတာ ခန်းမတွေ ထဲကို မွေ့ရာခင်းကြီး ကိုင်ပြီး လျှောက်သွားတယ်။

ဘာလို့ အဲဒါကြီးကို သယ်ပြီး လျှောက်သွားနေတာလဲလို့ လူတွေက မေးလာတဲ့အခါ အန်မာက ပြန်ဖြေတယ်။

“ဒီ မွေ့ရာခင်းပေါ်မှာ ကျွန်မ မုဒိမ်းကျင့်ခံခဲ့ရတာလေ..”

“ဒီ မွေ့ရာခင်းက ကျွန်မ တစ်သက်လုံး ထမ်းပိုး သွားရမယ့် စိတ်

ဒဏ်ရာတွေကို ကိုယ်စားပြုတယ်..”

“ဒီဝန်ကို ကျွန်မ တစ်ယောက်တည်း ထမ်းရတော့မယ်။ ဘာလို့လဲ ဆိုတော့ ကျောင်းက တာဝန်ရှိသူတွေက ဒီပြဿနာကို မသိချင်ယောင်ဆောင် နေကြလို့..”

အန်မာရဲ့ အဖြေကို ကြားပြီး မကြာခင်မှာပဲ ကျောင်းမှာ တက်နေကြတဲ့ တခြား ကျောင်းသူတွေလည်း သူ့နောက်ကို တကောက်ကောက် ပါလာကြရော။

အန်မာ ဘယ်ကို သွားသွား.. သူ့ မွေ့ရာခင်းကို ကူပြီး သယ်ပေးကြမယ့် မိန်းကလေးတွေ စုပြုံပြီး ဝန်းရံ လာကြတယ်။

ဒီလိုနဲ့ အန်မာရဲ့ မွေ့ရာခင်း သတင်းက ကြီးသထက် ကြီးလာတယ်။ ဝက်ဘ်ဆိုက်တွေ ဘာတွေနဲ့ ဖြစ်လာတယ်။ ဆန္ဒ ထုတ်ဖော်ပွဲ တစ်ခုလုပ်ဖို့တောင် စီစဉ်ဖြစ်သွားတယ်။

ဆန္ဒထုတ်ဖော်ပွဲ နာမည်က “ဒီဝန်ကို တို့တွေ အတူတူ ထမ်းကြမယ်”။

“တက္ကသိုလ်တွေမှာ ဖြစ်ပျက်နေတဲ့ ဒီလိုမျိုး လိင် အနိုင်ကျင့်မှုတွေကို ဘယ်သူမှ တစ်ယောက်တည်း ခါးစည်း မခံသင့်ဘူး။ ငါတို့အားလုံး ဒီဝန်ကို အတူတူ ထမ်းကြမယ်”ဆိုပြီး ကြွေးကြော်ကြတယ်။

ဒီဆန္ဒပြပွဲရဲ့ သတင်းက တောမီးလို ပျံ့သွားတယ်။ သတင်းစာတွေ၊ မဂ္ဂဇင်းတွေ၊ တီဗွီ ချန်နယ်တွေ၊ အင်တာနက် မီဒီယာတွေမှာ ဒီသတင်းကို အရေးတယူ ဖော်ပြလာကြတယ်။

နယူးယောက် ပြည်နယ် တစ်ခုတည်းတင် မဟုတ်ဘူးနော်၊ အမေရိကား တစ်နိုင်ငံလုံးကို ပျံ့သွားတာ။ ဒါတင် မကဘူး၊ အင်တာနက် မီဒီယာတွေကနေ တစ်ဆင့် တခြားနိုင်ငံတွေကပါ ဒီသတင်းကို သိကုန်ကြတယ်။

ကိုလံဘီယာ တက္ကသိုလ် ပြဿနာ တက်ပြီ။ မုဒိမ်းမှုကို အားပေးတဲ့ ကျောင်းတစ်ခုအဖြစ် တစ်နိုင်ငံလုံးမှာ ရှိတဲ့ လူတွေက မြင်ကုန်ပြီ။

ဒါဆိုရင် မိဘတွေက သူတို့ရဲ့ သမီးတွေကို ကိုလန်ဘီယာ တက္ကသိုလ်ကို ဘယ်ပို့တော့မလဲ။ မုဒိမ်းမှု အားပေးတဲ့ ကျောင်းကိုး။

ကိုလံဘီယာ တက္ကသိုလ်မှာ တက်နေကြတဲ့ သူတွေထဲမှာ တစ်ဝက်လောက်က ကျောင်းသူတွေ။ ဒါဆိုရင် ကျောင်းရဲ့ ဝင်ငွေ တစ်ဝက်လျော့ သွားတော့မယ်။

ဒီလို အခြေအနေ ရောက်တော့မှပဲ ကျောင်းရဲ့ တာဝန် ရှိသူတွေက အန်မာရဲ့ အမှုကို အရေးတယူ စုံစမ်း လာကြတယ်။

ဒီအမှုကို ကိုင်တွယ်ပေးဖို့ ကျောင်းရဲ့ ဘုတ်အဖွဲ့ဝင်တွေက အခုမှ ဆုံးဖြတ်ချက် ချတော့တယ်။

စိတ်ကောင်း ဝင်သွားလို့တော့ မဟုတ်၊ ပိုက်ဆံ မရတော့မှာ စိုးလို့။ ဘယ်လိုပဲ ဖြစ်ဖြစ် အန်မာ အတွက်တော့ နောက်ဆုံးမှာ သူလိုချင်တဲ့ ရလဒ်ကို ရသွားပါတယ်။

သူ ပျိုးလိုက်တဲ့ မျိုးစေ့က အလိုလို ကြီးထွား အပင်တွေ ပေါက်ပြီး လူတွေရဲ့ မျက်လုံးရှေ့မှာ အကောင်အထည်ပေါ် အသက်ရှင်သွားတာ။

မမြင်ချင်ယောင် ဆောင်နေလို့ မရတော့တဲ့ အထိ။

ထထထ

မန်နယူရယ် ဖရန်စစ်စကို ဒေါ့စ် ဆန်တို့စ် (Manuel Francisco dos Santos) ဆိုတဲ့သူက ဘရာဇီးနိုင်ငံသား။

မွေးကတည်းက.. သူ့ကျောရိုးမကြီးရဲ့ ပုံစံက မမှန်ဘူး။

သူ့ ခြေထောက် တစ်ချောင်းကလည်း အပြင်ဘက်ကို ကွေးနေတယ်။ ဟိုဘက် ခြေထောက်ထက် ၆ စင်တီမီတာ လောက် ပိုတိုနေတယ်။ မိဘ တော်တော်များများက (ကျွန်တော် အပါအဝင်) ကိုယ့်ကလေးမှာ ဒီလိုချို့ယွင်းချက်မျိုး ပါလာပြီ ဆိုရင် ပြင်ဆင်ပေးဖို့ ကြိုးစားကြမှာပဲ။

ခွဲစိတ်ပြီး ပြင်မလား၊ အကြောပြင်ဆရာနဲ့ ပြမလား.. တစ်ခုခုပေါ့။

ခြေထောက်ကို တတ်နိုင်သလောက် ဆွဲဆန့်ပေးမယ်၊ ကျောရိုးပုံစံ ပြန်ကောင်းလာအောင် လေ့ကျင့်ပေးမယ် .. စသဖြင့်။

သူတကာလို ပုံမှန် လမ်းလျှောက် နိုင်ဖို့ အခွင့်အလမ်း ရှိတယ်။

ဒါပေမယ့် ဒေါ့စ်ဆန်တို့စ်ရဲ့ မိဘတွေက ဒါတွေလုပ်ပေးဖို့ မတတ်နိုင်ရှာဘူး။ ဆင်းရဲကြတယ်။

ဒီလိုနဲ့ ဒေါ့စ်ဆန်တို့စ်လည်း လမ်းမပေါ်မှာ ဆော့ ကစားရင်း ကြီးပြင်းလာတယ်။

လမ်းပေါ်မှာ ကစားကြတဲ့ ဘရာဇီး ကလေးတွေရဲ့ ထုံးစံ အတိုင်း ဆန်တို့စ်လည်း ဘောလုံးကို အဆက်မပြတ် ကန်တယ်။

သူ့ရဲ့ တိုနေတဲ့ ခြေတစ်ဖက်ကြောင့် သူပြေးတဲ့ပုံက တခြား သူတွေနဲ့ မတူတာကို ဆန်တို့စ် သတိထားမိလာတယ်။

ဘောလုံး ကန်တဲ့အခါ ဆန်တို့စ် ဘယ်ဘက်ကို ပြေးမလဲ ဆိုတာကို တခြား ကစားသမားတွေ ခန့်မှန်းလို့ မရဘူး ဖြစ်နေတယ်။

ဟိုဘက်ကို ပြေးမယ်ထင်ထားတာ တကယ်က ဒီဘက်ကို ရောက် လာတယ်။

ဆန်တိုစ်နဲ့ ဘောလုံး ကစားရတာ မီးခိုးငွေ့ကို လိုက်ဖမ်း ရသလို ဘယ်လိုမှ ဖမ်းမမိဘူး။

ဒီလိုနဲ့ ဆန်တိုစ် ဘောလုံးလောကမှာ အောင်မြင် လာတယ်။

တစ်နိုင်ငံလုံးက ဝိုင်းပြီး အားပေးကြတဲ့ ကစားသမား တစ်ယောက် ဖြစ်လာတယ်။ သူ့ကို 'ဂါဟင်ရှာ' ဆိုပြီး နာမည် ပေးကြတယ်။ အဓိပ္ပာယ်က 'ငှက်ကလေး' .. တဲ့။

ဘောလုံးသမားတွေ ထဲမှာ ဘယ်သူ အတော်ဆုံးလဲလို့ မေးကြည့်ရင် လူတော်တော်များများက "ပီလီ" လို့ ဖြေကြမှာပဲ။

ဒါက ဘရာဇီး နိုင်ငံသား မဟုတ်တဲ့ သူတွေရဲ့ အဖြေ။ ဂါဟင်ရှာ ဘောလုံး ကန်တာကို မြင်ဖူးကြတဲ့ ဘရာဇီး ပြည်သူတွေ ကတော့ ဂါဟင်ရှာက ပီလီ့ထက် ပိုတော်တယ်ဆိုပြီး ပြောကြတယ်။

ဂါဟင်ရှာ ပါတဲ့ ဘရာဇီးအသင်းဟာ ကမ္ဘာ့ဖလားကို ၁၉၅၈ မှာ တစ်ကြိမ်၊ ၁၉၆၂ မှာ တစ်ကြိမ် ဆွတ်ခူး နိုင်ခဲ့တယ်။

ပွဲပေါင်း ၆၄၈ ပွဲမှာ ဂါဟင်ရှာရဲ့ သွင်းဂိုးက ၂၄၄ ဂိုး။

ဘရာဇီး လူမျိုးတွေက ဂါဟင်ရှာကို "Anjo de Pernas Tortas" (ခြေကောက်နတ်သား) ဆိုပြီးတော့လည်း တင်စား ခေါ်ကြတယ်။

၁၉၅၈ ခုနှစ်တုန်းက အီတလီနဲ့ တွေ့တဲ့ ပွဲမှာ အီတလီ နောက်တန်း ၄ ယောက်နဲ့ ဂိုးသမားကို ဂါဟင်ရှာ တစ်ယောက် တည်းက ကျော်ဖြတ်ပြီး ဂိုးပေါက်နားအထိ ရောက်သွားတယ်။

ဂိုးသမား မရှိတော့တဲ့ ဂိုးပေါက်ထဲကို မသွင်းသေးဘဲ ဂါဟင်ရှာက ရပ်စောင့်နေတယ်။

နောက်တန်း ကစားသမား တစ်ယောက် သူ့ကို လိုက်မီလာတဲ့ အထိ စောင့်တယ်။

အဲဒီ နောက်တန်းသမား သူ့ဆီက ဘောလုံး လာလုတော့မှ လှည့်ထွက်ပြီး ဂိုးထဲကို ကန်သွင်းပစ်တယ်။

၁၉၆၂၊ ကမ္ဘာ့ဖလား။ စပိန်နဲ့တွေ့တဲ့ ပွဲမှာလည်း နောက်တန်း တစ်ယောက်ကို ဖြတ်ကျော် ပြီးတာနဲ့ ဂါဟင်ရှာက ရပ်စောင့်ပြန်တယ်။

နောက်တန်း နှစ်ယောက် လိုက်မီလာတော့မှ နှစ်ယောက် စလုံးကို လှည့်ထွက်တယ်။ သူ့အသင်းဘက်က ရှေ့တန်း သမား ဆီကို ဘောလုံး ရောက်အောင် အတိအကျ ထိုးပေးပြီး ဂိုးသွင်း ခိုင်းတယ်။ ဝင်သွားတယ်။

သူ့ရဲ့ ခွင်နေတဲ့ ခြေထောက်အစွမ်းနဲ့ ကော်နာကနေ ဂိုးပေါက်ထဲကို ကွေးပြီး ဝင်သွားအောင် ၄ ခါတိတိ ကန်သွင်း ဖူးတယ်။

ဂါဟင်ရှာ အနားယူတဲ့ အချိန်မှာ သူ့အသက်က ၄၀ နီးနီး ဖြစ်နေပြီ။ သားသမီး အပြင် မြေးတွေ ဘာတွေတောင် ရနေပြီ။

သူ့ရဲ့ နောက်ဆုံးပွဲကို လူပေါင်း ၁ သိန်း ၃ သောင်းကျော် လာကြည့်ကြတယ်။

ဘရာဇီးရဲ့ သူရဲကောင်းပဲ။

ဒါတွေအားလုံးက သူ့ရဲ့ အားနည်းချက်ကို မပြင်ခဲ့လို့ ရလာခဲ့တဲ့ အောင်မြင်မှုတွေ . .။

အားနည်းချက်ကို အားသာချက် တစ်ခုအဖြစ် ပြောင်း ပစ်ခဲ့တာ။

ထထထ

အပိုင်း (၆)

မသိခြင်းရဲ့ တန်ဖိုး

မစဉ်းစားခြင်း ဖော်မြူလာ

စပိန် အမျိုးသမီး တစ်ယောက် ထီပေါက်သွားတယ်။

နည်းနည်းနောနော မဟုတ်ဘူး၊ ဆုကြီး ပေါက်သွားတာ။ ဒေါ်လာ သန်း ၁၀၀ ကျော်တယ်။

သူ့ကို မီဒီယာတွေက ပိုင်းပြီး အင်တာဗျူးကြတယ်။

မေးနေကျ မေးခွန်းတွေပါပဲ။

ဘယ်လို ခံစားရပါသလဲ..၊ ထီပေါက်သွားတဲ့ အတွက် သူ့ရဲ့ ဘဝ ဘယ်လို ပြောင်းလဲသွားမလဲ၊ ဆုငွေတွေကို ဘယ်သူတွေကို ခွဲပေးဦးမလဲ.. စတဲ့ စတဲ့ မေးခွန်းတွေ။

ကျွန်တော် စိတ်ဝင်စားတာက အဲဒီ မေးခွန်းတွေ မဟုတ်ဘူး။

မီဒီယာတွေက မေးတယ်။ ထီကို ဘယ်လိုများ တွက်ပြီး ထိုးလိုက်သလဲ.. ကံကောင်းလို့ ပေါက်သွားတာ သက်သက် ပဲလားပေါ့။

အမျိုးသမီးက ပြန်ဖြေတယ်။

ဘယ်လိုမှ မတွက်ပါဘူး.. ကံအရမ်းကောင်းလို့ပါတဲ့။

ထီနံပါတ်တွေကို သူ ဘယ်လို ရွေးခဲ့သလဲ ဆိုတာကို သေသေချာချာ ရှင်းပြတယ်။

သူနဲ့ သူ့မိသားစုဝင်တွေရဲ့ မွေးရက်တွေကို ရွေးပြီး ထိုးလိုက်တာတဲ့။ သူ့ရဲ့ အင်မတန် ထူးတဲ့ ကံတရားကြောင့် အဲဒီ နံပါတ်တွေ အကုန် ဆုကြီးထဲမှာ ပါလာတယ် .. တဲ့။

ဒါပေမယ့် တကယ် စိတ်ဝင်စားဖို့ ကောင်းတာက ထီပေါက် သွားတဲ့

အမျိုးသမီးရဲ့ မွေးနေ့နဲ့ မွေးလ။ ဇူလိုင်လ ၇ ရက်နေ့။ ၇ လပိုင်း ၇ ရက်နေ့ ဆိုပါတော့။

၇ အမြှောက် ၇ ဆိုတော့ ၄၈ တဲ့။ ဒါကြောင့် ၄၈ ကို ရွေးပြီး ထိုးလိုက်တာ ဆုမဲထဲမှာ ၄၈ အတွဲလည်း ပါလာတယ်တဲ့။

ဒီ့ထက် စိတ်ဝင်စားဖို့ ကောင်းတာက ၇ အမြှောက် ၇ ဆိုတာ ၄၈ မှ မဟုတ်ဘဲ၊ ၄၉ လေ။

ဒါကို ၄၈ ဆိုပြီး မှားထိုးလိုက်တာ။

ဒါပေမယ့် မှားသွားလို့သာ ထီပေါက်သွားတာ။ အမှန် အတိုင်း ၄၉ ထိုးလိုက်ရင် ပေါက်မှာ မဟုတ်။

ထီပေါက်တဲ့ အမျိုးသမီးကတော့ မှားတာတွေ မှန်တာတွေ စိတ်မဝင်စားဘူး။ ၇ အမြှောက် ၇ ညီမျှခြင်း ၄၈.. လို့ပဲ ယုံတယ်။ ယုံတဲ့ အတိုင်း ထိုးလိုက်လို့ ထီပေါက်သွားတယ်။

အဲဒီ ဇာတ်လမ်းကို ဖတ်ရတော့ ကျွန်တော် Dumbo ကာတွန်းကား ထဲက ငှက်တောင် မွေးလေးကို သွား သတိရတယ်။

အဲဒီ ကာတွန်း ကားထဲမှာ ဒမ်ဘို့ရဲ့ နားရွက်တွေက အရမ်း ကြီးနေတော့ နားရွက်ကို ခတ်ပြီး လေထဲမှာ ပျံလို့ ရတယ်။

ဒါပေမယ့် ဒမ်ဘိုက အဲဒီလို ပျံလို့ရတယ် ဆိုတာကို မယုံဘူး။ ဒါကြောင့် သူ ပျံဖို့ ကြိုးစားတိုင်း မအောင်မြင်ဘူး။

ဒမ်ဘို့ သူငယ်ချင်း ကြွက်ကလေးက ဒမ်ဘို့ကို အကျိုးသင့် အကြောင်းသင့် ရှင်းပြဖို့ ကြိုးစား မနေတော့ဘူး။ ရှင်းပြလည်း ထူးမှာ မဟုတ်ဘူး ဆိုတာ သူသိတယ်လေ။

ဒါနဲ့ ဒမ်ဘို့ကို ငှက်တောင်မွေး တစ်ခု ပေးလိုက်တယ်။ အဲဒီအမွေးကို နှာမောင်းနဲ့ ကိုင်ခိုင်းထားတယ်။ "ဒါ မှော် ငှက်တောင်မွေး".. ဆိုပြီး ညာပြောလိုက်တယ်။

အဲဒီ အမွေးကို ကိုင်ထားသရွေ့ လေထဲမှာ ပျံလို့ ရတယ်.. ဆိုပြီး အယုံသွင်းလိုက်တယ်။

ငှက်မွေးကို ကိုင်ပြီး ဒမ်ဘို လေထဲမှာ ပျံကြည့်တယ်။ အောင်မြင်သွားရော..။ အောင်မြင်မှာပေါ့ .. သူလိုအပ်နေတာက “ယုံကြည်မှု”လေ။

ဗဟုသုတ မရှိတဲ့အခါ ယုံကြည်မှုကို ပိုအားကိုး ရတော့တာပဲ။ စဉ်းစားခြင်းထက် ယုံကြည်ခြင်းက ပိုအင်အား ကြီးလာတယ်။ ဒမ်ဘို ဇာတ်ကားထဲမှာတော့ နောက်ဆုံးခန်းမှာ ဒမ်ဘို တစ်ယောက် ငှက်တောင်မွေး မလိုဘဲ ပျံနိုင်သွားတယ်။

ဒါက ရုပ်ရှင်ထဲမှာ မို့လို့။

အပြင်မှာကတော့ လူတိုင်းက ကိုယ် ယုံကြည်ရာကို မလွှတ်တမ်း ဆွဲကိုင် ထားကြဆဲပဲ။

‘ယုံကြည်ချက်’လို့တော့ တည့်တည့်ကြီး မခေါ် ကြဘူးပေါ့။ ‘စနစ်’ ဆိုပြီး နာမည် ပြောင်းခေါ်ကြတယ်။

ချမှတ်ပြီးသား စနစ်တွေ အတိုင်း လိုက်လုပ်ရတဲ့အခါ ခက်ခက်ခဲခဲ စဉ်းစားစရာ မလိုတော့ဘူး။

လုံခြုံတယ်။ စိတ်ချရတယ်။ ခေါင်းမပူဘူး။

စွန့်စားစရာလည်း မလိုတော့ဘူး။

စနစ်က ချမှတ်ပေးထားတဲ့ ဖော်မြူလာ တွေထဲမှာ နေသား ကျနေပြီ။

ဒါပေမယ့် ဖော်မြူလာတွေရဲ့ အဓိက ပြဿနာက သူတို့ကို အသုံးချလွန်းရင် သမားရိုးကျ အတွေးအခေါ်တွေ ထဲမှာ ပိတ်မိ သွားတတ်တယ်။

ဖော်မြူလာနောက် လိုက်နေသရွေ့ ‘အသစ်’ ဆိုတာကို ရှာမတွေ့ နိုင်တော့ဘူး။

သမားရိုးကျ အတွေး ဟောင်းတွေထဲမှာ တဝဲလည်လည် ဖြစ်နေမှာ။

သမားရိုးကျ ယူဆချက် တစ်ခုကို နမူနာ ပြမယ်။

“ပျံသန်းခြင်း ဥပဒေသ အရဆိုရင် ပိတုန်းဆိုတဲ့ အကောင်ဟာ

လေထဲမှာ ပျံဖို့ လုံးဝမဖြစ်နိုင်ဘူး။ သူ့ရဲ့ တောင်ပံခတ်နှုန်းက လိုအပ်သလောက် မမြန်ဘူး။ သူ့ကိုယ်လုံး ကို လေပေါ်ကို ပင့်တင်ပေးဖို့လည်း အတောင်ပံ တွေက သေးလွန်းနေတယ်။ အတောင်ပံ အထူအပါး၊ အတောင်ပံ တစ်စုံချင်းစီပေါ်မှာ ကျရောက်နေတဲ့ လေဖိအား .. စတာတွေနဲ့ သိပ္ပံနည်းကျ တွက်ချက်လိုက်တဲ့ အခါ ပိတုန်းတစ်ကောင် အနေနဲ့ လေထဲပျံဖို့ လုံးဝ မဖြစ်နိုင်ဘူး"တဲ့။

ဒီယူဆချက်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး သုံးသပ်ထားတဲ့ စာပိုဒ် တစ်ပိုဒ်ကို ကျွန်တော့် သမီးက ယူလာပြီး ကျွန်တော့်ကို ပြဖူးတယ်။

"ပျံသန်းခြင်း ဥပဒေသ အရဆိုရင် ပိတုန်းဆိုတဲ့ အကောင်ဟာ လေထဲမှာ ပျံဖို့ မဖြစ်နိုင်ဘူး။ ဒါပေမယ့် ဒီဥပဒေသကို ပိတုန်းတွေက မသိဘူး။ မသိတဲ့ အတွက် ပျံစရာ ရှိတာ ဆက်ပျံနေကြတယ်"

ထထထ

မကြိုးစားနဲ့

အီယန်ရိုက် (Ian Wright) အတွက် ဘောလုံးက ဘဝပဲ။

ငယ်ဘဝ တစ်လျှောက်လုံး ဘောလုံးကန်ရင်းနဲ့ အချိန် ကုန်တယ်။

တစ်ချိန်ကျရင် ကြေးစား ဘောလုံးသမား ဖြစ်ကို ဖြစ်လာ ရမယ်လို့ ယုံကြည်တယ်။

ခြေရည်စစ်ပွဲတွေကို ဆက်တိုက် သွားတယ်။ အရမ်း ကြိုးစားတယ်။

Southend အသင်းမှာ သွားပြီး အရွေးခံတယ်၊ မအောင်မြင်ဘူး။

ဒီ့ထက် ပိုပြီး ကြိုးစားမှ ဖြစ်မယ်လို့ သူ ဆုံးဖြတ် လိုက်တယ်။ နေ့ မအိပ် ညမအိပ် လေ့ကျင့်တယ်။

Brighton အသင်းမှာ ပါခွင့်ရမလား အရွေးခံတယ်။ သူ့ကို မခေါ်ဘူး။

အရင်ထက် ပိုပြီး ဆတိုး ကြိုးစားပြန်တယ်။

Leyton Orient အသင်းက သူ့ကို ငြင်းလွှတ်လိုက်တယ်။

ထပ်ကြိုးစားတယ်။ လေ့ကျင့်ချိန်ကို တိုးတယ်။

Charlton အသင်းက ငြင်းလွှတ်တယ်။

Millwall အသင်းကလည်း ငြင်းတယ်။

တဖြည်းဖြည်းနဲ့ အီယန် စိတ်ဓာတ်ကျလာတယ်။ သူ့ အသက် ၂၀ ကျော်လာပြီ။

ဒီ့ထက် ပိုကြိုးစားစရာလည်း မရှိတော့ဘူး။ ရှိသမျှ ခွန်အား အကုန် ထုတ်သုံးပြီးသွားပြီ။

ဒီအသက်အရွယ်မှာမှ မအောင်မြင် သေးရင် သူနောက်ကျ သွားပြီ။

ဒါနဲ့ အီယန် လက်လျှော့ပြီး သာမန်အလုပ်တစ်ခု ဝင်လုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ Woolwich မှာရှိတဲ့ စက်ရုံ တစ်ရုံမှာ အလုပ်ဝင်တယ်။

အလုပ်ကြမ်း။

ဒါပေမယ့် ပုံမှန် ဝင်ငွေရတယ်။

သူ့မှာ ထောက်ပံ့စရာ မိန်းမနဲ့ ကလေးလည်း ရှိနေပြီ။

အခြေတကျ နေပြီး ပိုက်ဆံရှာမှ ရတော့မယ်။ တာဝန်တွေ ရှိလာပြီ။

ဒါပေမယ့် ဘောလုံး ဝါသနာကိုတော့ မစွန့်လွှတ်နိုင်ဘူး။

ရုံးပိတ်ရက်တွေမှာ Dulwich Hamlet ဆိုတဲ့ အပျော်တမ်း အသင်း ဘောလုံး ဆက်ကစားတယ်။

တစ်သင်းနဲ့ တစ်ရက်မှာ Crystal Palace အသင်းရဲ့ နည်းပြ တစ်ယောက်က အီယန် ဘောလုံး ကန်နေတာကို မြင်သွားတယ်။

သူက အီယန့်ဆီကို စာတစ်စောင် ပေးလိုက်တယ်။ "စိတ်ဝင်စားရင် ခရစ်စတယ် ပဲလေ့စ် အသင်းမှာ ခြေရည်စစ်ဖို့ လာခဲ့ပါလား"တဲ့။

အီယန်က မသွားချင်တော့ဘူး။ ဘောလုံးနဲ့ အသက် မွေးမယ် ဆိုတဲ့ အိပ်မက်ကို စွန့်လွှတ်လိုက်ပြီးပြီ။

အခုမှ အစကနေ ပြန်စလို့ ဘာမှ မထူးဘူး။

စက်ရုံ ပြန်ရောက်တော့ အီယန်က အဲဒီစာကို သူ့ရဲ့ မန်နေဂျာကို ပြကြည့်တယ်။

သူ့မန်နေဂျာကလည်း အရင်တုန်းက ကြေးစား ဘောလုံး သမားပဲ။ နာမည်က ဂယ်ရီတွိုင်ဒဲလ် (Gary Twydell) တဲ့။

ဂယ်ရီက စာကိုဖတ်ပြီး အီယန့်ကို ပြောတယ်။

"ဒါမင်းအတွက် အခွင့်အရေးပဲ အီယန်။ မင်း အတတ် နိုင်ဆုံးတော့ ကြိုးစားမှ ဖြစ်မယ်။ မဟုတ်ရင် တစ်သက်လုံး နောင်တ ရနေမယ်နော်"

အီယန်က ပြန်ဖြေတယ်။ "ခြေရည် စစ်မယ်ဆိုရင် ၂ ပတ်တောင် ကြာမှာ။ အဲဒီလောက်အကြာကြီး ခွင့်ယူလို့ ဘယ်ဖြစ်မလဲ။ အလုပ် ပြုတ်သွားမှာပေါ့"

ဟုတ်တယ်၊ အလုပ်ပြုတ်လို့ မဖြစ်ဘူးလေ။

ဂယ်ရီက ပြန်ဖြေတယ်။ “စိတ်မပူနဲ့၊ ဒီလိုလုပ်။ မင်း အလုပ်ကနေ တစ်ပတ် ခွင့်ယူလိုက်။ မိသားစု ပြဿနာလေးတွေ ရှိနေလို့လို့ ပြောခဲ့လိုက်။ နောက်တစ်ပတ်ကိုတော့ နာမကျန်းခွင့် တင်လိုက်ကွာ။ မင်းလုပ်ရမယ့် အလုပ်တွေကို ငါ ကူလုပ်ထား ပေးမယ်။ အလုပ်မပြုတ်စေရဘူး စိတ်ချ”

ဒီလိုနဲ့ နောက်ဆုံးမှာ ဂယ်ရီ အီယန်ကို နားချလို့ ရသွားတယ်။ အလုပ်ကနေ ခဏနားပြီး ခရစ်စတယ် ပဲလေ့စ် အသင်းမှာ ခြေသွားစစ်ဖို့ တိုက်တွန်းလို့ ရသွားတယ်။

ခြေရည်စစ်ဖို့ အသွားမှာ အီယန်ကတော့ ခေါင်းထဲ ဘာမှ တွေး မထားတော့ဘူး။ အရင်အခေါက် တွေလိုပဲ သူ့ကို ငြင်းလွှတ်မှာပဲ.. ပေ့ါ။

ဒါပေမယ့် ဒီတစ်ခါ သူတို့ ငြင်းလိုက်လည်း အီယန့်မှာ အလုပ်နဲ့ အကိုင်နဲ့ ဖြစ်နေပြီ။ ဘာမှ မဖြစ်ဘူး.. ဆိုပြီး စိတ်တော့ အေးသွားတယ်။

ခြေစစ်တဲ့ ၂ ပတ် အချိန်အတွင်းမှာ အီယန် ဘာ အပူအပင်မှ မရှိဘူး။ ဘောလုံးကို ပျော်ပျော်ကြီး ကန်တယ်။

အရမ်းကြိုးစားနေတာကို ရပ်လိုက်တယ်။

အဲဒီမှာ ထင်မထားတာ ဖြစ်လာတယ်။

ဖိအား မရှိတော့တဲ့အခါ .. ဘောလုံးကို ချစ်တဲ့ စိတ်တစ်ခု တည်းနဲ့ ကန်တဲ့အခါ.. အီယန့် ခြေစွမ်းက အဆပေါင်းများစွာ တက်လာတယ်။

ခြေရည်စစ်ပြီးတာနဲ့ ခရစ်စတယ် ပဲလေ့စ် အသင်းက အီယန့်ကို ချက်ချင်း စာချုပ်ချုပ်လိုက်ရော။

အိပ်မက်တွေ အကုန် ပျက်စီးသွားလို့ လက်လျှော့လိုက်ပြီး အချိန် တော်တော်ကြာတော့မှ အီယန် စိတ်ကူးတွေ တကယ် အကောင်အထည်ပေါ် လာတော့တယ်။

ပထမ ရာသီမှာ အီယန် ၂၄ ဂိုး သွင်းတယ်။

ခရစ်စတယ်ပဲလေ့စ် အသင်းမှာ နေခဲ့တဲ့ ၅ နှစ် အတွင်း အီယန်ရဲ့

သွင်းဂိုးက ၁၁၇ ဂိုး။

ခရစ်စတယ် ပဲလေ့စ် အသင်းရဲ့ "ရာစုနှစ်အတွင်း အကောင်းဆုံး ဘောလုံးသမား" အဖြစ် သတ်မှတ်ခံရတယ်။

ပြီးတာနဲ့ အီယန့်ကို ဗြိတိန်ရဲ့ အကြီးဆုံး ဘောလုံး အသင်းတွေထဲက တစ်ခုဖြစ်တဲ့ အာဆင်နယ် အသင်းက ဝယ်သွားတယ်။ စတာလင်ပေါင်း ၂ သန်းခွဲ ပေးပြီး ဝယ်တာ၊ အာဆင်နယ်အသင်းရဲ့ သက်တမ်းမှာ အများဆုံး ကြေးပဲ။

အာဆင်နယ်ရောက်ပြီး ပထမရာသီမှာ အီယန် ၂၄ ဂိုးသွင်းတယ်။

နောက်ထပ် ၆ နှစ်ကြာတဲ့ အထိ အာဆင်နယ်ရဲ့ ဂိုးသွင်း ဘုရင်က အီယန်ရိုက်ပဲ။

၁၉၉၇ ခုနှစ်မှာ အာဆင်နယ်ရဲ့ သမိုင်းမှာ "ဂိုးအသွင်းနိုင်ဆုံးသူ" ဖြစ်လာတယ်။

အီယန်ပါတဲ့ အာဆင်နယ် အသင်း ပရီးမီးယားလိဂ်မှာ ဗိုလ်စွဲတယ်။

ဖလားကို ၂ ခါ နိုင်တယ်။

FA လိဂ်မှာ ဖလားရတယ်။

ဥရောပ ချန်ပီယံ ဖလားကိုလည်း ရသွားတယ်။

၂၀၀၅ ခုနှစ်မှာ "အင်္ဂလန်ရဲ့ ရာသက်ပန် ဘောလုံး သမားများ" စာရင်းထဲကို အီယန် ပါသွားတယ်။

အသည်းအသန် ကြိုးစားနေတာတွေကို ရပ်လိုက်လို့.. ဒါတွေ ဖြစ်လာတာ။

ဖိအားတွေနဲ့ ဆင်ကန်းတောတိုး ကြိုးစားနေမယ့် အစား ကိုယ်လုပ်တဲ့ အလုပ်ကို ချစ်ဖို့၊ အလုပ်မှာ ပျော်ဖို့ကလည်း အရေးကြီးတယ်။

ထထထ

ကြေးစား ပိုကာကစားတဲ့ အမျိုးသမီး တစ်ယောက်ရဲ့ အင်တာဗျူးကို ကျွန်တော် ကြည့်လိုက်ရတယ်။ သူ့နာမည်ကို ဂျိန်းလို့ပဲ ခေါ်ကြပါစို့။

ဂျိန်းက ပိုကာ ကစားတဲ့ သက်တမ်း တစ်လျှောက်မှာ ဒေါ်လာ သန်းပေါင်း များစွာ နိုင်ခဲ့ဖူးတယ်။

ဒီ အောင်မြင်မှုရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်က ဘာများပါလိမ့် .. ဆိုပြီး ဂျာနယ်လစ်က သူ့ကို မေးတယ်။

"ဟိုဘက် ကစားသမားရဲ့ 'အရိပ်အကဲ' ကို မြင်တတ်၊ ဖတ်တတ်လို့ များလား" ပေါ့။

'မဟုတ်ဘူး'တဲ့ ဂျိန်းက ပြန်ဖြေတယ်။ 'ဒီလို မြင်တတ်ရုံနဲ့တော့ အပျော်တမ်း အဆင့်က တက်လာမှာ မဟုတ်ဘူး' တဲ့။

Casino Royale ဂျိမ်းစ်ဘွန်း ဇာတ်ကားထဲက ဖဲရိုက်တဲ့ ဇာတ်ဝင်ခန်းကို ကြည့်ဖူးကြမှာပါ။ အဲဒီ ဇာတ်ဝင်ခန်း ထဲမှာ ဂျိမ်းစ်ဘွန်းက ပြိုင်ဘက် ကစားသမားရဲ့ "အရိပ်အကဲ"ကို ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင် ဖတ်ပြသွားတာကိုး။

အဲဒီ ဇာတ်ကားထဲမှာ ဂျိမ်းစ်ဘွန်းရဲ့ ပြောပုံအရဆိုရင် ပြိုင်ဘက် ကစားသမားရဲ့ မျက်နှာရိပ် မျက်နှာကဲကို သေချာ ကြည့်ဖို့ လိုတယ်။

လက်ထဲက ဖဲကောင်းနေပြီ ဆိုရင် အဲဒီလူ ဘယ်လိုမှ ဟန်မဆောင်နိုင်ဘူး။ မျက်ခုံး တွန့်သွားတာပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ ချောင်း ဟန့်တာပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ နားထင်ကို လက်နဲ့ ပွတ်မိတာပဲ ဖြစ်ဖြစ်.. အမူအရာ တစ်ခုခုတော့ ပေါ်ကို ပေါ်လာတယ်တဲ့။

ဒါပေမယ့် ပိုကာကို ကြေးစား အဆင့်ထိ ကစားလာတဲ့ ဂျိန်းကတော့ ဂျိမ်းစ်ဘွန်း ပြောတာကို လုံးဝ လက်မခံဘူး။ "အလကား.. အဓိပ္ပာယ်မရှိတဲ့ အယူအဆ အမှားကြီး"..တဲ့။

ဂျိန်းက ဆက်ရှင်းပြတယ်။ ဟိုဘက် ကစားသမားရဲ့ "အရိပ်အကဲ" ကို ကြည့်ခြင်းအားဖြင့် ဘာကို တွေ့မလဲ..။ သူ့လက်ထဲက ဖဲချပ်တွေ အပေါ်မှာ

သူထင်နေတဲ့ ထင်မြင်ချက်ကိုပဲ မှန်းဆလို့ ရမယ်။

တကယ့် အမှန်တရားကို မမြင်နိုင်ဘူး။

နည်းနည်း ရှုပ်သွားသလား။ ဂျိန်းကဆက်ရှင်းပြတယ်။ သူ ပိုကာကို ကြေးစားအဆင့် စပြီး ကစားခါစ တုန်းကပေါ့ ..။ သူနဲ့ ပြိုင်ဘက် ကစားသမားနဲ့ ထိပ်တိုက် တွေ့ကြတယ်။ စားပွဲ ပေါ်မှာ ဒေါ်လာ ၂ သိန်းခွဲလောက် ပုံနေပြီ။ အကြိတ်အနယ် ဖြစ်နေပြီ။

ဂျိန်းက ပြိုင်ဘက်ရဲ့ "အရိပ်အကဲ"ကို ဖတ်တတ်အောင် ကြိုတင်ပြီး လေ့ကျင့်ထားတာ။

ပြိုင်ဘက် ကစားသမားရဲ့ လက်ထဲက ဖဲ.. ကောင်းနေပြီ ဆိုတာကို သူ့မျက်နှာကို ကြည့်လိုက်တာနဲ့ သိနေတယ်။ ဒါနဲ့ ဂျိန်း ဆက်မလိုက်တော့ဘဲ အရှုံးပေးလိုက်တယ်။

ဒါပေမယ့် ပြိုင်ဘက် ကစားသမား လက်ထဲက ဖဲတွေကို တကယ် ချပြလိုက်တော့ သူ့ ဖဲချပ်တွေက ဂျိန်း ထင်သလောက် မကောင်းဘူး။

အရှုံးမပေးဘဲ ဆက်ကစားရင် ဂျိန်း နိုင်သွားမှာ။

ပြိုင်ဘက် ကစားသမားက သူ့လက်ထဲက ဖဲချပ်တွေ အရမ်း ကောင်းနေပြီလို့ သူ့ဘာသာသူ ထင်နေတာလေ..။

ပြိုင်ဘက်ရဲ့ ထင်မြင်ချက်ကို ယုံမိပြီး ဂျိန်းက အရှုံး ပေးလိုက်တာ။

တကယ်တမ်းက ဂျိန်းက အဲဒီ ကစားသမားထက် ပိုတော်တဲ့သူ..။ ဟိုလူက သူ့ဖဲသူ သေချာ မတွက်တတ်ဘဲ နိုင်ပြီ ထင်ပြီး မာန်တက်နေတာ။

အဲဒီ ပွဲပြီးကတည်းက "အရိပ်အကဲ" ဆိုတာကို ဂျိန်း လုံးဝ မယုံကြည်တော့တာပဲ။

သူများ ထင်မြင်ချက်ကို အားမထားချင်တော့ဘူး။

လက်တွေ့ကျတဲ့ အချက်အလက် တွေကိုပဲ အားကိုး တော့မယ်။

နောက်ပိုင်းမှာ ဂျိန်းတစ်ယောက် သူများရဲ့ "အရိပ်အကဲ" ဆိုတာကို မကြည့်တော့ဘဲ အချက်အလက်တွေကိုပဲ ခေါင်းထဲမှာ မှတ်တော့တယ်။

ဘယ်သူတွေ ဘယ်ဖဲချပ်တွေ ရထားသလဲ။ ဖဲထုပ်ထဲမှာ ဘာဖဲတွေ ဘယ်နှချပ် ကျန်သေးသလဲ..။ နိုင်ခြေ ဘယ်လောက် ရှိသလဲ..။ ရှုံးဖို့ ရာနှုန်း ဘယ်လောက် များသလဲ.. စတဲ့..စတဲ့.. လက်တွေ့ အချက်အလက်တွေ။

ဟိုဘက် ကစားသမားနဲ့ မပြိုင်တော့ဘဲ အချက်အလက် တွေနဲ့ပဲ ထိပ်တိုက် ရင်ဆိုင်တော့တယ်။

ပိုကာ ကစားတဲ့အခါ အရှုံးများတဲ့ အားနည်းချက် ဆိုတာ ဘာလဲ.. ဂျိန်းက ရှင်းပြတယ်။

ဒီလူတွေက ပိုကာ ကစားနည်းကို လူနှစ်ယောက် ဉာဏ်ရည်ချင်း ပြိုင်တဲ့ ပြိုင်ပွဲ အဖြစ်ပဲ မြင်နေတာ။

လှည့်ကွက်တွေ၊ တန်ပြန် ပရိယာယ်တွေ လှိုင်လှိုင်ကြီး သုံးကြတဲ့ ဉာဏ်ကစားပွဲကြီးပေါ့။

ဒါပေမယ့် ဂျိန်း အတွက်တော့ ပိုကာ ဆိုတာ အချက် အလက်တွေ၊ ရာခိုင်နှုန်းတွေနဲ့ တည်ဆောက်ထားတာ။

သူများတကာရဲ့ ထင်မြင်ချက်တွေဆိုတာ..

အထင်အမြင်တွေ သက်သက်ပဲ။ အမှန်တရား မဟုတ်ဘူး။

ပိုကာမှာတင် မကဘူး၊ အပြင်လောကမှာလည်း ဂျိန်းရဲ့ အတွေး အခေါ်က အသုံးဝင်တယ်။

အစည်းအဝေးတွေမှာ၊ ဆုံးဖြတ်ချက်ချတဲ့ နေရာတွေမှာ၊ ကိုယ့်ရဲ့ စိတ်ကူးကို ချပြရတဲ့ နေရာတွေမှာ၊ သူများရဲ့ ဖန်တီးမှုကို သုံးသပ်ရတဲ့အချိန် တွေမှာ..။

တချို့လူတွေက သူများထက် ပိုပြီး သိမ်မွေ့မယ်။ သူများထက် ပိုပြီး အသံကျယ်မယ်။ ပိုပြီး ကစားသွက်မယ်။ ပိုပြီး ပြောတတ် ဆိုတတ်မယ်။ ပိုပြီး ဆွယ်တတ် မြူတတ်မယ် ..။

ဒီလို လူတွေကို ကြည့်လိုက်ရင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှု အပြည့် ရှိတဲ့ အရိပ်အယောင်တွေ လွှမ်းနေတယ်။

ကျွန်တော်တို့ကလည်း သူတို့ရဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုရှိပုံကို အထင်ကြီးမိသွားတတ်တယ်။ အဲဒီမှာ ဇဝေဇဝါတွေ ဖြစ်လာတယ်။

သူတို့ပြောတာ ဟုတ်မှာပါ.. ဆိုပြီး ယုံချင်လာတယ်။

ဘာလို့လဲဆိုတော့ ဒီလူတွေက သိပ်သေချာနေတာ၊ သိပ်ပြီး ယုံကြည်မှု ရှိနေတာကိုး..။ ငါမသိတာကို သူသိလို့ နေမှာပါ.. ဆိုပြီး အလိုလို အရှုံး ပေးချင်လာတာ မထူးဆန်းပါဘူး။

ဒီလိုနဲ့ ကျွန်တော်တို့တွေ.. လက်ထဲက ဖဲချပ်တွေကို အသာမှောက်ချ... ဆက်မလိုက်တော့ဘဲ ထွက်ပြေး လိုက်ကြရော။

ဒါပေမယ့် သေချာ စဉ်းစားကြည့်။ ဒီလူတွေ သူတို့ကိုယ် သူတို့ အရမ်းယုံကြည်နေတာ၊ သေချာနေတာ.. တကယ်ရော အခြေအမြစ်ရှိရဲ့လား။

စောစောက ပြိုင်ဘက် ကစားသမားလို သူ့လက်ထဲက ဖဲကို သူ့ဘာသာသူ အထင်ကြီးနေတာရော မဖြစ်နိုင်ဘူးလား။

ကျွန်တော်တို့ လက်ထဲက ဖဲလောက် မကောင်းဘဲ ပိုညံ့နေတာရော မဖြစ်နိုင်ဘူးလား။ ကျွန်တော်တို့ သိသလောက်တောင် သူတို့ သိရဲ့လား။

သူတို့ မှားနေရင် ဘယ်လို လုပ်မလဲ။

တစ်ခါတလေကျရင်.. ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သိပ် ယုံကြည်နေတဲ့ သူတွေ ဆိုတာ ဘာမှမသိတဲ့ သူတွေ ဖြစ်နေတတ်တယ်။

ထထထ

တွန်းအား

အသင်း မန်နေဂျာတာဝန်ကို ဘေလ်ရှန်ကလီ (Bill Shankly) လွှဲယူလိုက်တော့ လစ်ဗာပူး (Liverpool FC) အသင်းက ဒုတိယတန်းမှာပဲ ရှိသေးတယ်။

ဒုတိယတန်းကနေ ပထမတန်းကို တက်နိုင်ဖို့ ကစားသမား တွေကို ရှန်ကလီက နည်းမျိုးစုံနဲ့ စိတ်ဓာတ် ခွန်အား ပေးရတယ်။

ရှန်ကလီရဲ့ တွန်းအားကြောင့် လစ်ဗာပူး ပထမတန်းကို ရောက်သွားတယ်။ (ပထမတန်းနဲ့ အခုခေတ် ပရီးမီးယား လိဂ်နဲ့ အဆင့်တူတူလောက်ပဲ။)

လစ်ဗာပူး ပထမတန်းမှာ ဗိုလ်စွဲသွားတယ်။

ရှန်ကလီရဲ့ တိုက်တွန်းမှုတွေကြောင့် လစ်ဗာပူး အသင်းက အင်္ဂလန်ရဲ့ အကောင်းဆုံး အသင်းတွေကို နိုင်သွားတယ် ဆိုပါတော့။

ဒါလည်း မပြီးသေးဘူး။ ဥရောပရဲ့ အကောင်းဆုံး အသင်းတွေနဲ့ ထပ်ပြိုင်ဖို့ ရှန်ကလီက သူ့အသင်းကို တွန်းအားပေးပြန်တယ်။

၁၉၆၅ ခုနှစ်မှာ ဥရောပဖလား ဝင်ပြိုင်ရတယ်။ ဂျာမနီရဲ့ ချန်ပီယံ FC Cologne အသင်းနဲ့ ပြိုင်ရတာ။

အဝေးကွင်းမှာ ကန်ရတဲ့ ပထမပွဲ သရေကျတယ်။

အိမ်ကွင်းမှာ ကန်တော့လည်း သရေကျပြန်တယ်။

အဆုံးအဖြတ်ပွဲကို ကြားခံ ကွင်းတစ်ကွင်းမှာ ကန်ဖို့ ဖြစ်လာတယ်။

ရော့တာဒန်မြို့မှာ ကန်ရတယ်။ ဒါလည်း သရေ ကျပြန်ရော။

အချိန်ပို ဆက်ကန်တယ်။ အရှုံးအနိုင် မပေါ်ဘူး။

နှစ်သင်း ထိပ်တိုက် ကန်ခဲ့သမျှ ပွဲချိန်တွေ အကုန် ပေါင်းလိုက်ရင် မိနစ် ၄၀၀ ကျော်ပြီ။ နောက်ဆုံးမှာ အရှုံး အနိုင် ကွဲပြားအောင် ခေါင်းပန်း လှန်ရတော့မှ လစ်ဗာပူး နိုင်သွားရော။

ဖလား ယူပြီးတော့ လစ်ဗာပူး အသင်းသားတွေ အင်္ဂလန်ကို ပြန်ရောက်လာတယ်။ မနားရသေးဘူး။ သူတို့ ပြန်ရောက်ပြီး ၃ ရက်အတွင်းမှာ ချယ်ဆီး (Chelsea) အသင်းနဲ့ ထိပ်တိုက် တွေ့ရမယ်။

FA ဖလား ဆီမီးဖိုင်နယ်ပွဲ။

အသင်းသားတွေ ဖတ်ဖတ်မောနေကြပြီ။

ချယ်ဆီးနဲ့ ပွဲမစခင်.. အဝတ်လဲခန်းထဲမှာ ကစားသမား တွေ စိတ်ဓာတ်ကျပြီး ထိုင်နေကြတယ်။ အားမရှိတော့ ဘူးလေ။

သူတို့ ရှေ့မှာ ရှန်ကလီ မတ်တတ်ရပ်နေတယ်။ ကစားသမားတွေကို ကြည့်တယ်။

ရှန်ကလီက ပြောတယ်-

"ကဲ ငါ့ကောင်တွေ။ ငါ့မှာ မင်းတို့ကို ပြစရာ တစ်ခု ရှိတယ်။ အစတုန်းကတော့ မပြတော့ဘူးလို့ပဲ။ မင်းတို့ တွေ့သွားရင် စိတ်ဆိုးသွားမှာ စိုးလို့။ အခုတော့ ပြလိုက် တော့မယ်။ ဒီထက် ပိုဆိုးစရာလည်း မရှိတော့ဘူး မဟုတ်လား"

သူ့အိတ်ကတ် ထဲကနေ အရောင် တောက်တောက် ကြော်ငြာ စာရွက် တစ်ရွက်ကို ထုတ်ပြတယ်။

"ဒီမှာ တွေ့လား။ ဒီကြော်ငြာ စာရွက်ကို ချယ်ဆီးက ထုတ်ထားတာ။ ဝင်ဘလေမှာ ဖိုင်နယ် ကန်ရမယ့် အချိန် ဇယားလေ။ ငါတို့ကို ဆီမီးဖိုင်နယ်မှာ နိုင်ကို နိုင်မယ်လို့ အပိုင် တွက်ထားတာလေ။ သူတို့ ဖိုင်နယ် တက်ကိုတက် ရမယ် ဆိုတာ သေချာလို့ ပွဲစဉ် ကြော်ငြာတောင် ကြိုထုတ်ထားပြီးပြီ.."

"ဒီနေ့က ပွဲစဉ်အရမို့သာ ကန်ရတာပါ၊ ဘယ်လို ကန်ကန် သူတို့ပဲ နိုင်မှာပဲ.. ဆိုပြီး ဒီကောင်တွေဘက်က တွက်ထားတာ.."

"ငါတို့ အသင်းက လူတွေ ပင်ပန်းနေပြီ။ ဘယ်လိုမှ မကန်နိုင် တော့ဘူး လို့ ချယ်ဆီးက ထင်နေတယ်.."

"ရော့တာဒန်မှာ ကန်ပြီး ကတည်းက လစ်ဗာပူး ခြေကုန် သွားပြီလို့

ယူဆနေတယ်..”

“ဂျာမနီအထိ သွားကန်ထားတဲ့အတွက် ငါတို့မှာ ခြေ မကျန်တော့ဘူး၊ လစ်ဗာပူးကို အေးအေး ဆေးဆေး ကောက်စား ရုံပဲလို့ ထင်နေတယ်..”

“ဝင်ဘာလေဖလား ဖိုင်နယ်ကို သူတို့ပဲ တက်ရမယ်၊ ဒီလိုကြော်ငြာ စာရွက်တွေပါ ကြိုထုတ်ထားတဲ့အထိ ကျိန်းသေ တွက်နေကြပြီ..”

“လစ်ဗာပူးကို ဒီအတိုင်း အသာလေး ဖယ်ထုတ် လိုက်မယ်ပေါ့ ..”

“မင်းတို့ရော ဘယ်လို ထင်သလဲ။ ဒီပွဲက ပွဲစဉ်အရ ကန်ပေးရတဲ့ ပွဲလား။ ဟုတ်လား..”

“ဒီကောင်တွေ ဖယ်ထုတ်လိုက်ရုံနဲ့ လစ်ဗာပူးက ငြိမ်ခံနေမှာလား ..”

“သူတို့ထင်ထားသလို မင်းတို့ တကယ် ခြေကုန်သွားပြီလား..”

“ဒီပွဲမှာတင် ပြီးပြီလား”

ရှန်ကလို စကားကို နားထောင်နေရင်း အသင်းသားတွေ စိတ်ထဲမှာ မကျေမနပ် ဖြစ်လာတယ်။ စနိုးစနောင့် ဖြစ်လာတယ်။ နောက်ဆုံးမှာတော့ ဒေါသ တထောင်းထောင်း ထွက်လာတယ်။

ချယ်ဆီးဆိုတဲ့ အသင်းက လစ်ဗာပူးကို အသာလေး ဖယ်ထုတ် လိုက်မယ်လို့ တွက်ထားတာလား။

လစ်ဗာပူးက ဒီအတိုင်း ငြိမ်ခံနေမယ်လို့ ထင်သလား..။

ဒီမခံချင်စိတ်နဲ့ ကန်လိုက်တာ လစ်ဗာပူးအသင်း ချယ်ဆီးကိုအပြတ် အသတ် နိုင်သွားရော။

၂-၀ နဲ့။

FA ဖလားကနေ ချယ်ဆီး ပြုတ်သွားတယ်။

ပွဲပြီးသွားတော့ ချယ်ဆီး အသင်းဘက်ကို ဘေလ်ရှန်ကလီ လျှောက်သွားတယ်။ ချယ်ဆီး မန်နေဂျာ တော်မီ ဒေါ့ချာတီကို လက်ဆွဲ နှုတ်ဆက်မလို့။

ဒေါ်ချာတီက ပွဲရဲ့ ရလဒ်ကြောင့် ပါးစပ် အဟောင်းသား။

ဒေါ်ချာတီက မေးတယ်။ "ဘေလ် မင်းဘောလုံး သမားတွေ ဘယ်လိုများ ဆက်ကစား နိုင်သေးတာလဲ..။ ဂျာမနီမှာ ဒီလောက် အကြိတ်အနယ် ကန်လာတာ.. အခုထိ အားမကုန်သေးဘူးလား"

ရှန်ကလီက သူ့လက်ထဲက ပွဲစဉ် ကြော်ငြာစာရွက်ကို ဒေါ်ချာတီကို ကမ်းပေးတယ်။ "ရော့ ဒီမှာ အမှတ်တရ သိမ်းထားဖို့"

ဒေါ်ချာတီက လက်ထဲက စာရွက်ကို ကြည့်တယ်။ ချယ်ဆီး အသင်း ဝင်ဘလေမှာ ဖိုင်နယ်ကန်ရမယ့် ပွဲစဉ်ဇယား ကြော်ငြာ..။

ဒေါ်ချာတီက ပြန်မေးတယ်။

"ဒါက ဘာလဲ"

အဲဒါ ဘာစာရွက်လဲ ဆိုတာ ဒေါ်ချာတီ မသိဘူးလေ။

ဘယ်သိမလဲ။ ချယ်ဆီးက ကြော်ငြာ ကြိုထုတ် ထားတယ် ဆိုတာ ဟုတ်မှ မဟုတ်ဘဲ။

ဘေလ်ရှန်ကလီက ဒီကြော်ငြာကို သူ့ဘာသာသူ ထုတ်ထားတာကိုး။

တစ်ရွက်တည်း ထုတ်ထားတာ။ ပွဲမစခင် သူ့ အသင်းသားတွေကို ပြဖို့..

တွန်းအား နည်းနည်း ထပ်ပေးဖို့။

ထထထ

ATSC ဆိုတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခု ရှိတယ်။ ATSC ရဲ့ အရှည်ကောက်က "အဆင့်မြင့် လုံခြုံရေးနှင့် ဆက်သွယ်ရေး နည်းပညာ" တဲ့။

အရမ်း အောင်မြင်ခဲ့တဲ့ အင်္ဂလိပ် ကုမ္ပဏီတစ်ခု။

ATSC ကုမ္ပဏီက "ဗုံးရှာဖွေရေးစက်"တွေ ရောင်းတယ်..။ သူ့ရဲ့ အဓိက ဈေးကွက်က ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတွေ။

၂၀၀၈ နဲ့ ၂၀၁၀ ပြည့်နှစ် ကြားမှာတင် အီရတ်နိုင်ငံကို စက်ပေါင်း ၁၅၀၀ ကျော် ရောင်းခဲ့တယ်။

စက်တစ်ခုကို စတာလင်ပေါင် ၄၀၀၀၀ ကျော် တန်တယ်။

အဲဒီ "အဆင့်မြင့် ဗုံးရှာဖွေရေးစက်" တွေကို အီရတ်က စတာလင် ပေါင် ၅၂ သန်းကျော် သုံးပြီး ဝယ်လိုက်တယ် ဆိုပါတော့။

ATSC ကုမ္ပဏီရဲ့ အဆိုအရဆိုရင် သူ့ ဗုံးရှာစက်တွေမှာ "လျှပ်စစ် သံလိုက် အိုင်ရွန် ဆွဲအား" ဆိုတဲ့ နည်းပညာကို သုံးထားတယ်တဲ့။

စက်က လက်မှာ ကိုင်ထားရတဲ့ အရွယ်အစားပဲ။ စက်ရဲ့ ထိပ်ဦးမှာ အလိုလို လည်နေတဲ့ အန်တင်နာ အသေးလေး ပါတယ်။ အဲဒီ အန်တင်နာတိုင်လေးက အနီးအနားမှာ ရှိတဲ့ ဗုံး မှန်သမျှကို ခြေရာခံနိုင်တယ်တဲ့။

စက်ထဲမှာ "သတ္တု အာရုံခံ ချစ်ပ်ပြား" ဆိုတာတွေလည်း ပါသတဲ့။

မိုဘိုင်း ဖုန်းထဲမှာ ပါတဲ့ မိုက်ခရိုချစ်ပ် အပြားတွေနဲ့ ခပ်ဆင်ဆင်။ ကိုယ်ရှာချင်တဲ့ ဓာတ်သတ္တုကို ရွေးလိုက်တာနဲ့ သူ့အလိုလို လိုက်ရှာပေးတယ် ဆိုပဲ။

အဲဒီချစ်ပ်ပြားတွေက "သတ္တုရဲ့ ဖွဲ့စည်းပုံနဲ့ အိုင်ရွန် ထုတ်လုပ်နှုန်း ကို အာရုံခံပြီး ဘာသတ္တုလဲဆိုတာကို ဖော်ထုတ် နိုင်တယ်" တဲ့။

လက်နက်ခဲယမ်း အမျိုးမျိုးကို ရှာနိုင်တယ် ဆိုပါတော့။

ဒါပေမယ့် တကယ်တမ်းက အဲဒီစက်က ဘာမှ သုံးစား မရဘူး။ ပရောဂျက် တစ်ခုလုံးက လိမ်ဆင်ကြီး။

စက်မှာ တပ်ထားတဲ့ အန်တင်နာ ဆိုတာကလည်း ကားမှာ သုံးတဲ့ ရေဒီယိုဖမ်းတဲ့ တိုင်ပဲ။

စက်ရဲ့ အပေါ်မှာ အဲဒီတိုင်ကို ခပ်ချောင်ချောင်လေး တပ်ထားတော့ လူလက် လှုပ်လိုက်တိုင်း တိုင်က လိုက်လည် နေတာ။ အလိုအလျောက် လိုက် ရှာဖွေနေတယ်.. ဆိုပြီး လှည့်ပြောထားတာ။

"သတ္တု အာရုံခံ ချစ်ပ်ပြား ဆိုတာကလည်း အဝတ်အစား ရောင်းတဲ့ ဆိုင်တွေမှာ သုံးတဲ့ သူခိုးဖမ်း ကိရိယာတွေ။ ဘာမှ အထူးအဆန်း မဟုတ်။

အဲဒီ ချစ်ပ်ပြားဆိုတာ တစ်ခုမှ သုံးပြား လောက်ပဲ တန်တာ။

စက်အထဲ မှာလည်း ဘက်ထရီတွေ ဘာတွေ မပါဘူး။ လူ့ကိုယ်ခန္ဓာက ထွက်တဲ့ လျှပ်စစ်ဓာတ် နည်းနည်းလေးနဲ့ပဲ အလုပ်လုပ် သယောင်ယောင် ဘာယောင်ယောင်..။

ကိန်းဘရစ်ချ် တက္ကသိုလ်က ပရော်ဖက်ဆာ တစ်ယောက်က အဲဒီ ဗုံးရှာဖွေရေးစက်ကို စစ်ဆေးရင်း ပြောပြ တယ်။ "စက်ထဲမှာ အချက်အလက်တွေ သိလှောင်လို့ရတဲ့ မှတ်ဉာဏ်လည်း မရှိဘူး။ အလိုအလျှောက်ထိန်းချုပ် ပေးတဲ့ နည်းပညာ ဆိုတာလည်း မပါဘူး"..တဲ့။

အမေရိကန် စစ်တပ်ကလည်း အဲဒီ စက်တွေကို ယူပြီး စစ်ဆေး သေးတယ်။ ဘယ်နေရာမှ သုံးမရဘူးတဲ့.. ကောက်ချက် ချတယ်။

ဖောက်ခွဲရေး ပစ္စည်းတွေ အပြည့်တင်ထားတဲ့ ထရပ်ကား တစ်စီး ဘေးမှာ အဲဒီစက်ကို ချထားကြည့်တယ်။ စက်က ဘာအချက်မှ မပြဘူး။

တစ်ခါကဆို နယူးယောက် တိုင်းမ်ရဲ့ ဂျာနယ်လစ် တစ်ယောက် သူ့ကားပေါ်မှာ လက်နက် ခဲယမ်းတွေ အပြည့် တင်ပြီး ဂိတ် ၉ ခုတိတိ ဖြတ်လာဖူးတယ်။ "အဆင့်မြင့် ဗုံးရှာစက်"တွေက ဘာအချက်ပေးသံမှ မမြည်ဘူး။

အီရတ် စစ်တပ်မှာရော၊ ရဲတပ်ဖွဲ့မှာပါ အဲဒီ စက်တွေကို အများကြီး

တပ်ထားပေမယ့် ဗုံးတွေကို ရှာလို့ မရတော့ လူတွေ ထောင်ပေါင်းများစွာ ဗုံးဒဏ်မိပြီး သေကုန်ကြတယ်။

အီရတ် တစ်ခုတည်းလား ဆိုတော့ မဟုတ်ဘူး။

တခြားနိုင်ငံ ၂၀ ကျော်ကိုလည်း စက်ပေါင်း ၆၀၀၀ ကျော် ရောင်းထားသေးတယ်။

လက်ဘနွန်၊ ဂျော်ဒန်၊ ဆော်ဒီအာရေးဗီးယား၊ အာဖဂန်၊ ပါကစ္စ တန်၊ ထိုင်း၊ အယ်လ်ဂျီးရီးယား၊ ဘာရိန်း၊ ကင်ညာ၊ ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်၊ အိန္ဒိယ၊ အီရန်၊ ဆီးရီးယား၊ တူနီးရှား၊ ယူအေအီး...

ဒီလောက် နိုင်ငံတွေ အများကြီး ဘယ်လိုများ အညာ မိသွားကြသလဲ။

ကျွန်တော် တို့တွေက “သိပ္ပံ အတုအယောင်တွေ၊ ဟိတ်ကြီး ဟန်ကြီး နည်းပညာ စကားလုံးတွေ” ဆိုရင် အယုံ လွယ်တတ်ကြတယ်။

စကားလုံး ခက်ခက်၊ မြင့်မြင့်တွေ ကြားလိုက်ပြီဆိုရင် ပြန်မေးခွန်း မထုတ်ကြတော့ဘူး။

ကိုယ်နားမလည်တဲ့ စကားလုံး သုံးလေးလုံး ပါလာတာနဲ့ အဲဒီအရာ ကို သေသေချာချာ မဆန်းစစ်မိတော့ဘူး။

ကိုယ့်ထက် တော်တဲ့သူတွေ ထွင်ထားတာပဲလေ.. ဆိုပြီး ဖွတ်မိုက် ယုံပစ်လိုက်တော့တာပဲ။

မေးခွန်း မထုတ်တော့ဘူး။

ကိုယ့် လုပ်ငန်းခွင်ထဲမှာလည်း အတူတူပဲ..။ ငါ နားလည်တဲ့ ကိစ္စမှ မဟုတ်တာ.. ဆိုပြီး ခေါင်းတညိတ်ညိတ် လိုက်လုပ်လိုက်တာပဲ။

ကျွမ်းကျင်သူတွေ ပြောတာပဲ.. ဟုတ်မှာပါ.. ဆိုပြီး ယူဆ လိုက်ကြတော့တာ။

အစည်းအဝေး ရောက်တော့လည်း ကိုယ်နားမလည်တဲ့ စကားလုံးတွေကို ကိုယ်ကိုယ်တိုင် ပြန်သုံးပြ.. ဆရာကြီး ပေါ့လေ။

ကိုယ့်စကားကို သူတို့ ပိုလေးစားသွားပြီလို့ ထင်တာပေါ့။

ဒီလိုတွေ ပြောနေရင်းနဲ့ တကယ်မဟုတ်တဲ့ ဗဟုသုတ အမှားတွေက တကယ် ဖြစ်နေသလိုလို အသက်ရှည် လာတယ်။

ATSC ကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်တဲ့ ဂျိမ်းစ် မက်ကောမစ် (James McCormick) လိမ်လည်မှုနဲ့ ထောင် ၁၀ နှစ် ကျသွားတယ်။

ဘာလို့ဒီလို လိမ်ခဲ့တာလဲလို့ မေးတော့ သူက ပြန်ဖြေတယ်။

"အဲဒီ စက်တွေကို ထွင်ကတည်းက ရည်ရွယ်ချက် တစ်ခုတည်းနဲ့ ထွင်ခဲ့တာ။ ပိုက်ဆံရှာဖို့ပဲ။ ရည်ရွယ်ချက် အောင်မြင်ပါတယ်။ ဗုံး မရှာနိုင်ပေမယ့် ပိုက်ဆံတော့ ရှာပေး သွားတယ် မဟုတ်လား"

ထထထ

အာကာသထဲ ကုန်းပိုးပြီးခေါ် ..

၁၉၅၇ ခုနှစ်မှာ.. ရုရှားက စပွတ်နစ် (Sputnick) ဆိုတဲ့ ကမ္ဘာ့ ပထမဆုံး ဂြိုဟ်တုကို လွှတ်တင်လိုက်တယ်။

အမေရိကား ပါးစပ် အဟောင်းသား ဖြစ်သွားရော။

စပွတ်နစ် ဂြိုဟ်တုက မိနစ် ၉၀ ကို တစ်ကြိမ် အမေရိကားပေါ်ကနေ ဖြတ်ပျံတယ်။ အမေရိကန်တွေ ကြားအောင် ရေဒီယို လှိုင်းတွေ လွှတ်တယ်။ အမေရိကန်တွေ စပွတ်နစ်ကို ပစ်ချလို့လည်း မရ။ ပစ်ချရအောင်လည်း နည်းပညာက မရှိ။

အမေရိကား တစ်နိုင်ငံလုံး ကြက်သေ သေနေ ကြတာပေါ့။

အမေရိကန် သတင်းစာတွေလည်း စပွတ်နစ် သတင်း တွေချည်းပဲ ရေးနေရရင်း ပျာယာ ခတ်နေကြတယ်။

စပွတ်နစ်လို ဂြိုဟ်တုတွေ အများကြီး ဖြစ်လာရင် ဘယ်လိုလုပ်ကြမလဲ..။ မိုးပေါ်ကနေ ဒုံးကျည်တွေ ကျလာရင် ဒုက္ခပဲ...။

ကမ္ဘာ့ အင်အားအကြီးဆုံး ဖြစ်တဲ့ အမေရိကား ကူကယ်ရာမဲ့ ဖြစ်ပြီ။

"အာကာသပြိုင်ပွဲ"လို့ ခေါ်တဲ့ ယှဉ်ပြိုင်မှုကြီး အဲဒီမှာ စတော့တာပဲ။ နောက်ထပ် အနှစ် ၂၀ လုံးလုံးမှာ အမေရိကားရဲ့ အဓိက ရည်ရွယ်ချက်က အာကာသ ပြိုင်ပွဲမှာ အနိုင်ရဖို့ ဖြစ်လာတယ်။ နိုင်ငံ့ စည်းစိမ်တွေ ကုန်ချင်သလောက် ကုန်စမ်း.. နိုင်ရင် ပြီးရော.. ချသာချ။

အဲဒီမှာ တစ်ကမ္ဘာလုံးက ရုရှားကို သတိထား မိသွားတယ်။ ကြည့်စမ်း.. အမေရိကန်တွေ ကြောက်တာ ရုရှား တစ်နိုင်ငံပဲ ရှိတာပါလား ..ပေါ့။

ဒီလိုနဲ့ ရုရှားက ကမ္ဘာ့အင်အားကြီး နိုင်ငံ ဖြစ်လာရော။ ဖြစ်လာ မှာပေါ့ .. အကုန်လုံးက သူ့ကို အမေရိကားရဲ့ ပြိုင်ဘက်လို့ မြင်နေကြတာကိုး။

ဒါပေမယ့် ရုရှားဘက်ကနေ ခဏ ဝင်ကြည့်ရအောင်။

ဒုတိယ ကမ္ဘာစစ်ကြီး ပြီးသွားတော့ ရုရှားက ချွတ်ခြုံ ကျအောင် မွဲနေတာ။ ကိုယ့် နိုင်ငံသား တွေကိုတောင် အစာ ဝအောင်

မနည်းကျွေးနေရတာ။

အမေရိကန်တွေဘက်က နျူကလီးယား ဒုံးကျည်တွေ ထုတ်တာကို တွေ့တော့ ရုရှားကလည်း လိုက်ထုတ်ချင်တယ်။

ဒါပေမယ့် ရုရှားရဲ့ ဒုံးကျည်က ကြီးလွန်းတယ်။ လေးလွန်းတယ်။ အထ အရမ်းနှေးတယ်။

ဒါနဲ့ ရုရှား သိပ္ပံပညာရှင်တွေ ဂဠုန် ဆားချက် တော့တာပဲ။ ပေါ့ပေါ့ ပါးပါး ပစ္စည်း တစ်ခုခုတော့ အပေါ် တက်အောင် လွှတ်ကြည့်မှ .. မဟုတ်ရင် ငါတို့တွေ အလုပ် ပြုတ်တော့မယ်.. ဆိုပြီး တွေးတယ်။

ဒုံးကျည် လွှတ်လို့မရရင် သံလုံးခပ်ပွပွ တစ်ခုဆိုရင် လွှတ်တင်လို့ ရမလား။ ဒါပေမယ့် လွှတ်တင်ပြီးသွားရင် အလုပ်ဖြစ်၊ မဖြစ် ဘယ်လို သိနိုင်မလဲ..။

အဲဒီလောက် အမြင့်ကြီးကို လှမ်းဖမ်းနိုင်တဲ့ ရေဒါ စနစ်လည်း မရှိ။

အလွယ်ဆုံး၊ အပေါဆုံး နည်းလမ်း တစ်ခုပဲ ရှိတယ်။ အဲဒီ သံလုံးထဲမှာ လှိုင်းလွှင့်စက် သေးသေးလေး တစ်ခု ထည့်ပေးလိုက်။ အဲဒီစက်ကနေ “တီ..တီ..တီ” ဆိုတဲ့ အသံတွေ အဆက်မပြတ် လွှင့်နေပေးလိမ့်မယ်။

ဒီလိုနဲ့ အဲဒီ သံလုံးကို ခပ်မြန်မြန် ဆောက်တယ်။ အထဲမှာ စက် ထည့်ပေးလိုက်ပြီး အပေါ်ကို လွှတ်တင် လိုက်တယ်..။ စက်ကနေ ပြန်လွှင့်ပေးတဲ့ တီတီတီ အသံကို ကြားရတော့ “မဆိုးဘူး.. အလုပ်ဖြစ်သွားပြီ”ပေါ့။

ပြီးတာနဲ့ ရုရှား သိပ္ပံပညာရှင် တွေလည်း “အပူ တစ်လုံးတော့ ကျသွားပြီဟေ့” ဆိုပြီး လက်ဖက်ရည် လေးသောက်၊ လေလေးပစ်နဲ့ ဒီကိစ္စကို မေ့သွားကြရော။

ဒါပေမယ့် အဲဒီ တီတီတီ အသံကို အမေရိကန်တွေ ဘက်ကလည်း ဖမ်း နားထောင်မိသွားတယ်။ ဒါ..ဘာမှမပါတဲ့ သံလုံး အခွံကြီးပဲဆိုတာ သူတို့က မသိဘူးလေ။

စိတ်ကူးယဉ် သိပ္ပံ ဇာတ်လမ်းတွေထဲမှာပဲ မြင်ဖူးတဲ့ တီထွင်မှုကြီးဟာ

ဆိုပြီး.. ပျာယာခတ် ကုန်ကြတယ်။ ကမ္ဘာ့ "ပထမဆုံး" ဂြိုဟ်တုကိုး။

အမေရိကန်တွေ ဒီလို ပျာလောင်ခတ်နေတာကို ရုရှား ခေါင်းဆောင် ခရုးရှော့ဗ် (Khrushchev) သိသွားရော။ ခရုးရှော့ဗ်က သူ့ သိပ္ပံပညာရှင်တွေကို ချက်ချင်း အမိန့် ပေးတယ်။ ဒီလို "ပထမဆုံး" တွေ ထပ်လုပ်စမ်းဟေ့ တဲ့။

ရုရှားဘက်က ဒုံးကျည် အသစ်အဆန်းတွေ ထပ် မထွင်နိုင်ဘူးလေ။ ဒီတော့ ရှိတာနဲ့ပဲ ထပ်ပြီး ကြိုးစားရတယ်။

သူတို့မှာ ရှိတဲ့ ဒုံးကျည်က ကမ္ဘာပတ်လမ်းကြောင်း အထိပဲ လွှတ်တင်လို့ ရတာ။ ဒီ့ထက် ပိုမသွားတော့ဘူး။

ဒါနဲ့ ရုရှားတွေက "ကမ္ဘာ့ ပထမဆုံး အာကာသထဲ ရောက်ဖူးတဲ့ ခွေး" ဆိုပြီး.. လိုင်ကာဆိုတဲ့ ခွေးမလေးကို ဒုံးကျည်ထဲထည့်၊ ကမ္ဘာပတ်လမ်းကြောင်းထဲ လွှတ်တင် လိုက်တယ်။

ပြီးတာနဲ့ "ကမ္ဘာ့ ပထမဆုံး အာကာသထဲ ရောက်ဖူးတဲ့ လူသား ဆိုပြီး ယူရီဂါဂါရင် (Yuri Gagarin) ကို ပတ်လမ်းကြောင်းထဲ ထပ်တင် တယ်။

ဒါနဲ့ မပြီးသေး၊ "ပထမဆုံး အာကာသထဲရောက်ဖူးတဲ့ အမျိုးသမီး ဆိုပြီး ဗလင်တီနာ ထရက်ရှ်ကိုဗာ (Valentina Tereshkov) ကို ထပ်လွှတ်တယ်။ ဒါလည်း ကမ္ဘာပတ် လမ်းကြောင်းထဲ အထိပဲနော်။

ပြီးတဲ့အခါ အာကာသယာဉ်မှူး တစ်ယောက်ကို ပတ်လမ်းကြောင်း ထဲမှာပဲ လမ်းလျှောက်ခိုင်းတယ်။ "ကမ္ဘာ့ ပထမဆုံး အာကာသ လမ်းလျှောက်သူ" ပေါ့။

တကယ်တမ်းက ရုရှားမှာ ရှိတာ ဒါအကုန်ပဲ။ ကမ္ဘာပတ်လမ်းကြောင်းထဲ လွှတ်လို့ရတဲ့ အထိပဲ။ ထပ်ဝေးဝေး သွားလို့ မရတော့ဘူး။

ဒါပေမယ့် အမေရိကန်တွေက ဒါကို မသိဘူး။

ရုရှားဘက်က ဘယ်လောက် အထိပဲ လုပ်နိုင်သလဲ ဆိုတာကို သူတို့ နားမလည်ဘူး။

အဲဒီလို နားမလည် လို့လည်း အမေရိကန်တွေက ရုရှားကို ပိုပိုပြီး

ကြောက်လာတယ်။

"ပထမဆုံး" ဆိုတဲ့ စကားကို ကြားတာနဲ့ နဂိုထက် နှစ်ဆ ပိုပြီး ပျော်ယာခတ်လာတယ်။

အမေရိကန်တွေ အဲဒီလို ကမ္ဘာပျက် နေလေလေ.. တခြားနိုင်ငံတွေရဲ့ အမြင်မှာ "ရုရှားက အမေရိကားရဲ့ ပြိုင်ဘက်ကြီးပေါ့".. ဆိုပြီး မြင်လာ လေလေ ဖြစ်နေတယ်။

ခရူးရှော့ဗ် အတွက်တော့ ဒါဟာ အကောင်းဆုံးသော မာကက်တင်း ကြော်ငြာနည်း တစ်ခုပဲ။

အမေရိကန်တွေ ဘက်က ဒေါ်လာ သန်းပေါင်း ထောင်ပေါင်း များစွာ သုံးပြီး ရုရှားကို ကြော်ငြာပေးသလို ဖြစ်သွားတာကိုး။

ရုရှားဟာ အမေရိကားနဲ့ ရင်ပေါင်တန်းနိုင်တဲ့ နိုင်ငံ တစ်နိုင်ငံအဖြစ် အလိုလို စာရင်းဝင်သွားတယ်။

ကျွန်တော်တို့ ဒီဇာတ်လမ်းကို နမူနာ ယူပြီး တကယ့် စီးပွားရေး နယ်ပယ်မှာ ပြန်လည် အသုံးချလို့ ရတယ်။

ဈေးကွက်တိုင်းမှာ ဈေးကွက်ရဲ့ ခေါင်းဆောင် (Market Leader) ဆိုတာ ရှိတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ ကုန်ပစ္စည်းကို ကြော်ငြာ တဲ့အခါ ဈေးကွက်ခေါင်း ဆောင်ဆီကနေ တုံ့ပြန်မှု တစ်ခုခု ရလာအောင် ကြိုးစား။ အမေရိကားက ရုရှားကို တုံ့ပြန် သလိုပေါ့ . .

ဈေးကွက်ရဲ့ ခေါင်းဆောင်က ခင်ဗျားကို နိုင်အောင် ဖိပြီး ကြော်ငြာ လေလေ ခင်ဗျားရဲ့ ကုန်ပစ္စည်းကို လူတွေ ပိုသိလာလေလေ။

ဈေးကွက် ခေါင်းဆောင်နဲ့ အပြိုင်ယှဉ်မယ့် တံဆိပ် တစ်ခု ထပ်ပေါ် လာပြီပေါ့..လို့ လူတွေက မြင်လာအောင် ဗျူဟာကို လှည့်သုံးတတ်ရမယ်။

အဲဒီလိုနဲ့ သူ့တံဆိပ်နဲ့ ခင်ဗျားရဲ့ တံဆိပ်ကို လူတွေက တစ်တန်း .. တည်း မြင်လာလိမ့်မယ်။

ရုရှားတွေ ဘယ်လို လုပ်သွားသလဲ ဆိုတာကိုပဲ ဥပမာ ယူကြည့်ပေါ့။ ရုရှားရဲ့ သိပ္ပံပညာရှင်တွေက ဈေးကွက် ခေါင်းဆောင်ဖြစ်တဲ့ အမေရိကားရဲ့

ဝေစုကို ပိုက်ဆံလေး မဖြစ်စလောက် သုံးပြီး ဖဲ့ယူသွားတာ။

ကြာလာတဲ့ အခါမှာတော့ အမေရိကားကပဲ "အာကာသ ပြိုင်ပွဲ" ကို နိုင်သွားပါတယ်။ လပေါ်ကို ခြေချနိုင်ခဲ့တယ်။

ဒါ အထူးအဆန်းတော့ မဟုတ်။ အမေရိကားက အဆပေါင်း များစွာ ပိုချမ်းသာတာကိုး။ ကြာလာရင် သူတို့ပဲ နိုင်မှာပေါ့။

ဒါပေမယ့် မနိုင်ခင်စပ်ကြားမှာ အမေရိကားက သူ့ပိုက်ဆံသူ လှိုင်လှိုင်ကြီး သုံးပြီး ရုရှားကို ကုန်းပိုး ခေါ်သွား ခဲ့တယ် မဟုတ်လား။

ထထထ

အပိုင်း (၇)

မေးခွန်းကို ပြန်မေးခွန်းထုတ်ခြင်း

ရှုထောင့် အသစ်

ဂျယ်ရီဝိန်းထရော့ (Jerry Weintraub) ဆိုတဲ့လူက ဂီတပွဲ တွေကို စီစဉ်တဲ့သူ။

ဝိန်းထရော့ အတွက် ထင်မှတ် မထားတဲ့ အခွင့်အရေးကြီး တစ်ခု ပေါ်လာတယ်။

အဲလ်ဗစ် ပရက်စလေ (Elvis Presley) ရဲ့ စတိတ်ရှိုး ခရီးစဉ်ကို စီစဉ်ခွင့် ရသွားတာ။

ဒီ ဖျော်ဖြေရေး ခရီးစဉ် အောင်မြင်ရင် ဝိန်းထရော့ အောင်မြင်မယ်။

ခရီးစဉ် မအောင်မြင်ဘူး ဆိုရင်တော့ သူ့အတွက် ဘဝပျက်ပြီ။

သူ စုထား ဆောင်းထား တာလေးတွေ အကုန် ကုန်မယ့် အပြင် ဒီလူ စီစဉ်တဲ့ ပွဲတွေ မအောင်မြင်ဘူးဟေ့.. ဆိုတဲ့ မကောင်း သတင်းလည်း ပျံ့သွားဦးမှာကိုး။

နောင်ဆို ဝိန်းထရော့ကို ဘယ်သူမှ ငှားတော့မှာ မဟုတ်ဘူး။

အဲလ်ဗစ် ပရက်စလေဘက်က တောင်းဆိုမှု တစ်ခုတော့ ရှိတယ်။

"ကျုပ်ရဲ့ စတိတ်ရှိုးတွေမှာ ခုံလွတ်တွေ မမြင်ချင်ဘူး".. တဲ့။

ဒီလောက် ကတော့ ဝိန်းထရော့အတွက် မခက်ခဲပါဘူး။

ခရီးစဉ် မစခင်ကတည်းက ညနေ ပွဲလက်မှတ်တွေ အကုန်လုံး နီးပါး ရောင်းထွက်သွားပြီ။

ဒါဆို နေ့ခင်း ပွဲစဉ် တစ်ခုလောက် စီစဉ်ကြည့်ရင် ကောင်းမလား.. ဆိုပြီး ဝိန်းထရော့ စဉ်းစားမိသွားတယ်။

ပထမဆုံး ဖျော်ဖြေရမယ့် ခန်းမရဲ့ မန်နေဂျာကို "နေ့လယ် ပွဲလေးတစ်ခု ထည့်စီစဉ်လိုက်ဗျာ" ဆိုပြီး ဝိန်းထရော့က တာဝန်ပေးလိုက်တယ်။

ဖျော်ဖြေရမယ့် မနက်ခင်းလည်း ရောက်လာရော.. မန်နေဂျာရဲ့ ရုံးခန်းကို ဝိန်းထရော့ ရောက်သွားတယ်။

စားပွဲပေါ်မှာ အပုံလိုက် ဖြစ်နေတဲ့ လက်မှတ်တွေ..။

မန်နေဂျာက ရှင်းပြတယ်။ "နေ့လယ်ပွဲ ဆိုတော့ လာကြည့်မယ့်သူ နည်းသွားတယ်ဗျ"..တဲ့။

ဝိန်းထရော့ အသက်ရှူရပ်သွားတယ်။

သိပ်မကြာခင်မှာ အဲလ်ဗစ် ပရက်စလေ စင်ပေါ်ကို တက်လာတော့မယ်။ အဲလ်ဗစ်က ခုံအလွတ်တွေ မမြင်ချင်ဘူး" ဆိုတာကို သေသေချာချာ မှာထားတာ။ အခုတော့ သွားပြီ..။

သူ့ဘဝတော့ ပျက်ပြီ.. ဆိုပြီး ဝိန်းထရော့ စိတ်ဓာတ် ကျသွားတယ်။

ပွဲစဖို့ နာရီပိုင်းပဲ လိုတော့တယ်။ ဒီလောက် ခုံလွတ်တွေ အများကြီး ကို ဘယ်လို ဖြည့်ပေးရမလဲ . .။

အဲဒီမှာ ဝိန်းထရော့ တစ်ခုကို သဘောပေါက်သွားတယ်။ အဲလ်ဗစ် ပြောခဲ့တဲ့ အထဲမှာ "ခန်းမထဲမှာ လူပြည့် နေရမယ်" ဆိုတဲ့ စကားမပါဘူး။

"ခုံအလွတ်တွေ မမြင်ချင်ဘူး" ဆိုတာက အဓိက။

ဝိန်းထရော့ ချက်ချင်းပဲ.. အလုပ်သမားတွေကို ခေါ်တယ်။ ခန်းမ နောက်ဘက်ခြမ်းက ခုံတွေကို အပြင် ထုတ်ခိုင်း လိုက်တယ်။

အဲလ်ဗစ်လည်း စင်ပေါ် တက်လာရော ခုံအလွတ်တွေကို မမြင်ရတော့ဘူး။ ရှေ့ခြမ်းမှာ အကုန်စုထိုင် ခိုင်းထားတာကိုး။

ပထမဆုံး စတိတ်ရှိုး အောင်မြင်သွားတယ်။ နောက်ပိုင်း ဆက်ဖျော်ဖြေတဲ့ ပွဲတွေလည်း အကုန် အဆင်ပြေတယ်။ ဝိန်းထရော့ သက်တမ်းမှာ အအောင်မြင်ဆုံးသော ပွဲစီစဉ်မှု တွေလို့ ပြောလို့ ရတယ်။

ဝိန်းထရော့လည်း ဒီလိုနဲ့.. အမေရိကားရဲ့ အအောင်မြင် ဆုံးသော ပွဲစီစဉ်သူတစ်ယောက် ဖြစ်လာတယ်။

++

နောက်ထပ် ခပ်ဆင်ဆင် ဇာတ်လမ်းတစ်ခု··။

ခပ်ဆင်ဆင် ဆိုပေမယ့် ပြဿနာချင်း ကတော့ အတော်လေး ကွဲပါတယ်။

ဒီတစ်ခါ ဖြစ်တဲ့ ပြဿနာက မြောက်ဝင်ရိုးစွန်းမှာ။

မြောက် ဝင်ရိုးစွန်းမှာ နေကြတဲ့ ပင်လယ်ဖျံတွေ အစုလိုက် အပြုံ လိုက် အသတ်ခံနေရတယ်။

ဖျံပေါက်စတွေရဲ့ သားရေက မွေးပွကုတ် လှလှတွေ ချုပ်လို့ ရတော့ ဈေးကောင်းတယ်။ ထုံးစံအတိုင်း ဖျံမုဆိုးတွေ များသထက် များလာတာပေါ့။

ဖျံတွေ အစုလိုက် ကျက်စားကြတဲ့ နေရာကို မုဆိုးတွေ ရောက်လာပြီး ဖျံပေါက်စတွေရဲ့ ခေါင်းတွေကို တုတ်နဲ့ တခွပ်ခွပ် ရိုက်ခွဲ၊ အရေခွံကို ပြန်ရောင်းစားနဲ့ ဆိုးသထက် ဆိုးလာတယ်။

သဘာဝ ပတ်ဝန်းကျင် ကာကွယ်ရေး အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့က ဒီပြဿနာကို ဖြေရှင်းဖို့ ကြိုးစားနေတာ ကြာပြီ။ ဘယ်လို ရှင်းရမှန်းမသိ ဖြစ်နေတယ်။

မုဆိုးတွေက အင်အား တောင့်တယ်။ အုပ်စု ကြီးတယ်။ တစ်ယောက်ချင်းစီကို လိုက်ပြောနေရင် ပြီးမှာ မဟုတ်ဘူး။

ပြီးတော့ မုဆိုး ဆိုတဲ့အတိုင်း ကြမ်းကြမ်း တမ်းတမ်း တွေ။ ကိုယ်သွားပြောမှ ကိုယ့်ဘက် လှည့်လာရင် ဒုက္ခ။

ကာကွယ်ရေး အဖွဲ့သားတွေ ခေါင်းချင်းဆိုင်ပြီး တိုင်ပင် ကြတယ်။ ဒီပြဿနာကို ဖြေရှင်းဖို့ လိုတဲ့ အဓိက အချက်က ဘာလဲ.. ဆိုတာကို စဉ်းစား ကြည့်တယ်။

ဒီပြဿနာရဲ့ သော့ချက်က ဖျံမုဆိုးတွေကို တားဖို့လား..။ မဟုတ်ဘူး။ မုဆိုးကတော့ သူ့အလုပ် သူလုပ်မှာပဲ။

အဓိကအချက်က ဖျံပေါက်စတွေ မသေဖို့။

မုဆိုးတွေကို မေ့ထားလိုက်။ ဖျံတွေကို သတ်စရာ မလိုတော့အောင် တစ်ခုခု ပြောင်းစဉ်းစား။

ဒါနဲ့ ကာကွယ်ရေး အဖွဲ့သားတွေ မြောက်ဝင်ရိုးစွန်း တစ်ခွင် ပြဲပြဲစင်အောင် ခရီးထွက်တယ်။ ဖျံတွေကို မှုတ်ဆေးဘူးနဲ့ လိုက်ဖျန်းတယ်။

ဘာမှ ထူးထူးခြားခြား လုပ်တာ မဟုတ်ဘူး။ ဖျံပေါက်စ မှန်သမျှကို ဆေးနဲ့ ဖျန်းလိုက်တာပဲ။

ဖျံပေါက်စတွေ ကတော့ ဆေးနဲ့ မှုတ်ခံရလည်း ဂရု မစိုက်ဘူးလေ။ ဆေးခြောက် သွားတဲ့အခါ သူတို့က သတိတောင် မထားမိတော့ဘူး။

ဒါပေမယ့် ဆေးမှုတ် လိုက်တော့ သူတို့ရဲ့ အရေခွံတွေကို လူတွေ ယူသုံးလို့ မရတော့ဘူး။

ဒါဆို မုဆိုးတွေမှာ ဖျံပေါက်တွေကို သတ်စရာ အကြောင်း.. မရှိတော့ဘူး။ သတ်လည်း အလကားပဲလေ။ အရေခွံမှာ ဆေးတွေ ပေနေတာကိုး။ ဂျယ်ရီဝိန်းထရော့နဲ့ ကာကွယ်ရေး အဖွဲ့တွေရဲ့ ဖြေရှင်းနည်းက ခပ်ဆင်ဆင်ပဲ။

တကယ့် ဖန်တီးနိုင် စွမ်းရည်ဆိုတာ ခက်ခဲတဲ့ မေးခွန်းကို ဖြေနိုင်ဖို့ အတင်းကြိုးစားနေတာမျိုး မဟုတ်ဘူး။

ပြဿနာကို ပြောင်းပြန်လှန် ကြည့်တတ်ဖို့၊ ရှုထောင့် အသစ်ကနေ မြင်တတ်ဖို့.. ဒါကမှ ဖန်တီးမှု စွမ်းအား အစစ်။

အဓိက အချက်ကို မြင်အောင် ပြောင်းကြည့်တတ်ရင် ပြဿနာ တော်တော် များများကို ဖြေရှင်းလို့ ရတယ်။

ထထထ

အရင်းအမြစ်

၁၉၈၉ ခုနှစ်။

AIDS ရောဂါနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အစီအစဉ်တစ်ခု တီဗွီမှာ ပြနေတာကို ထရေဗာ ဘေလစ်စ် (Trevor Baylis) ကြည့်မိ သွားတယ်။

AIDS ရောဂါ ပျံ့နှံ့ရတဲ့ အကြောင်းရင်းတွေကို တီဗွီ အစီအစဉ်ထဲမှာ ရှင်းပြနေတယ်။ အဓိက အကြောင်းရင်းက "မသိ နားမလည်ခြင်း"..ပဲတဲ့။

ရောဂါ ပျံ့နှံ့မှု အခြေအနေ အရမ်းဆိုးနေတဲ့ အာဖရိက တိုက်လို နေရာမျိုးတွေမှာ ဒီရောဂါနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ကျန်းမာရေးအသိ မရှိသလောက် ဖြစ်နေတယ်။ လူတွေ ကျန်းမာရေး အသိ တိုးလာမှ ရောဂါကို ထိန်းလို့ရမယ်။

AIDS ရောဂါ ဘယ်လို ကူးစက်သလဲ၊ ဒီရောဂါဟာ ဘယ်လောက်တောင် ဆိုးသလဲ..ဆိုတဲ့ ဗဟုသုတတွေကို အာဖရိက တိုက်သားတွေ နားလည်လာမှ ရောဂါကို ထိန်းနိုင်မယ်။

ဒါပေမယ့် အာဖရိက တိုက်ကြီး တစ်ခုလုံးမှာ နေနေ ကြတဲ့ လူတွေကို ဆက်သွယ်ဖို့ နည်းလမ်း မရှိဘူး ဖြစ်နေတယ်။

အာဖရိက တိုက်သား တော်တော်များများက ရွာတွေမှာ နေကြတာ။ အဲဒီရွာတွေမှာ ဆိုရင် လျှပ်စစ်မီးတောင် မရှိဘူး။

ဒီတီဗွီ အစီအစဉ်ကို ကြည့်ပြီးသွားတော့ ဘေလစ်စ်က စဉ်းစားတယ်။ ဒီပြဿနာရဲ့ အရင်းအမြစ်က ဘာလဲ။

AIDS ရောဂါကို ထိန်းချုပ်မယ် ဆိုရင် အရင်ဆုံး အနေနဲ့ လူတွေကို အသိပညာ ပေးဖို့လိုတယ်။

အသိပညာပေးဖို့ အတွက်.. ဆက်သွယ်ရေး ကောင်းဖို့ လိုတယ်။

အဲဒီခေတ်တုန်းက အကောင်းဆုံး ဆက်သွယ်ရေး ကိရိယာက ဘာလဲ..။ ရေဒီယို..။

ဒါပေမယ့် ရေဒီယိုဆိုတာ ဓာတ်ခဲထည့်ဖို့ လိုတယ်။

အာဖရိကတိုက်ရဲ့ ရွာတွေမှာ ဓာတ်ခဲ ဝယ်ဖို့ မလွယ်ဘူး။ ဝယ်လို့ ရရင်တောင် သူတို့မှာ ဝယ်စရာ ပိုက်ဆံ မရှိ။

ဒီတော့ ပြဿနာရဲ့ တကယ့် အရင်းအမြစ်က ဓာတ်ခဲ..။

ဘောလစ်စ်ရဲ့ အတွေး မှန်တယ်ဆိုရင် ဆက်သွယ်ရေး လမ်းကြောင်းမှာ ဟန့်တားနေတာ တခြား မဟုတ်၊ ဓာတ်ခဲ ဝယ်ရခက်တဲ့ ပြဿနာ။

အိုကေ.. ဒါဆိုရင် ဒီပြဿနာရဲ့ အရင်းအမြစ်က ဘောလစ်စ် ဖြေရှင်းလို့ ရတဲ့ အရာ ဖြစ်သွားပြီ။ ဘောလစ်စ် သူ့အိမ်ရဲ့ ဂိုဒေါင်ထဲကို သွားတယ်။ သူ့စိတ်ကူးထဲက တီထွင်မှုကို အကောင်အထည် စဖော်တယ်။

သူစဉ်းစား ထားတာက နာရီသံပတ်နဲ့ ခပ်ဆင်ဆင်။

သံပတ်ကို လေးငါး ဆယ်ပတ်လောက် လှည့်လိုက်ရင် သံပတ်ပြား အကြေးထဲမှာ တင်းနေတဲ့ စွမ်းအင်တစ်ခု ဖြစ်လာတယ်။ ပြီးတော့မှ သံပတ် တဖြည်းဖြည်း လျော့လာတာနဲ့ အတူ အဲဒီ စွမ်းအင်လည်း ဖြည်းဖြည်းချင်း ပြန်ထွက်လာတယ်။

ဟုတ်ပြီ၊ ဒီစွမ်းအင်ကို လျှပ်စစ်စွမ်းအင်အဖြစ် အသွင် ပြောင်းနိုင်ရင် ဓာတ်ခဲ မလိုတဲ့ ရေဒီယိုစက်ကို တီထွင်လို့ ရပြီ။ သံပတ် ရေဒီယိုစက် ဆိုပါတော့။

သူ ပထမဆုံး ထွင်လိုက်တဲ့ စက်ထဲမှာ ဘာစက်ပစ္စည်းမှ မည်မည်ရရ မပါဘူး။ ရေဒီယို လှိုင်းလွှင့်စက် အသေးလေး ပါတယ်။ ကစားစရာ ကားထဲကနေ ထုတ်ထားတဲ့ မော်တာ အသေး တစ်ခု ပါတယ်။ သံပတ်တစ်ခု ပါတယ်။

စက်က ထင်ထားသလို အလုပ်ဖြစ်သွားတယ်။

ဘောလစ်စ် သူ့ရဲ့ တီထွင်မှုကို မူပိုင်ခွင့်ရုံးမှာ တင်ပြ တယ်။ စက်တွေ အများကြီး ထုတ်ဖို့အတွက် ပိုက်ဆံ စိုက်ထုတ် ပေးမယ့် သူတွေကို လိုက်ရှာတယ်။ ဒါပေမယ့် ဘယ်သူမှ စိတ်မဝင်စားကြဘူး။

ဈေးကွက်မရှိတဲ့ ပစ္စည်းတစ်ခု အဖြစ်ပဲ မြင်ကြတယ်။

လျှပ်စစ်ပစ္စည်း ဈေးကွက်မှာ ရှိပြီးသား ရေဒီယို အားလုံးက ဓာတ်ခဲနဲ့

ဖွင့်ရတာတွေ ချည်းပဲ။ ဘေလစ်စ်ရဲ့ သံပတ် ရေဒီယိုကို သူတို့ ဘယ်လိုမှ ခေါင်းထဲ ထည့်လို့ မရဘူးဖြစ်နေတယ်။

အဆန်းအပြား ထွင်လုံး တစ်ခုပါပဲ.. ဆိုပြီး ကောက်ချက် ချကြတယ်။

ဒီလိုနဲ့ အချိန် ကြာလာတဲ့အခါ .. ဘေလစ်စ် တဖြည်းဖြည်း သဘောပေါက်စ ပြုလာတယ်။ သူချဉ်းကပ် နေတာ.. နည်းလမ်း မှားနေပြီ။

သူ့တီထွင်မှုကို လူတွေ လက်ခံလာဖို့ အတွက် ဘာလိုသလဲ.. ဆိုတာကို သူ ပြန်စဉ်းစားတယ်။ ဒီပစ္စည်းကို လိုအပ်လာအောင် အရင်လုပ်မှ ရမယ်။

သူ အလုပ်တွဲ လုပ်ချင်တဲ့ သူတွေက ဘယ်သူတွေလဲ။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမယ့် သူတွေ။

အသစ်အဆန်းကို ဖန်တီးချင်တဲ့ စီးပွားရေး သမားတွေ။

ဟုတ်ပြီ၊ ဒါဆို ဒီပြဿနာရဲ့ အရင်းအမြစ်က ဘာလဲ။

ကမ္ဘာရဲ့ ဘယ်နေရာမှာမဆို.. လျှပ်စစ်မီးမလို၊ ဓာတ်ခဲ မလိုဘဲ.. ရေဒီယိုဖွင့်လို့ရမယ့် စက်ကို သူထွင်ထားပြီးပြီ။ ဒါပေမယ့် ဒီစက်က ဘယ်သူတွေအတွက် အသုံးတည့်မလဲ။

BBC World Service ဆိုတဲ့ ရုပ်သံလွှင့် ဌာနကြီးကို ချဉ်းကပ်ဖို့ သူဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။

BBC World Service ဆိုတာ ကမ္ဘာပေါ်မှာ အကြီးဆုံး သတင်းဌာနလို့ ပြောလို့ရတယ်။ တစ်ကမ္ဘာလုံးရဲ့ နိုင်ငံ တော်တော်များများ၊ တောကြား တောင်ကြားပါ မကျန် ဒီသတင်းဌာနက လွှင့်တဲ့ နိုင်ငံအလိုက် သတင်းစုံတွေကို နားထောင်ကြတယ်။ သဲကန္တာရထဲမှာ၊ သမုဒ္ဒရာထဲမှာ.. အာတိတ် စက်ဝိုင်းမှာ.. နေရာမရွေး ပေါက်ရောက်တဲ့ သတင်းဌာန။ ဘာသာစကားလည်း အစုံ .. ။

BBC World Service ရဲ့ တာဝန်ရှိသူတွေက ဘေလစ်စ်ရဲ့ စက်ကို သဘောကျတယ်။ ဒီစက်က သိပ်အသုံးဝင်မယ်။ သူတို့ရဲ့ အစီအစဉ်တွေကို ဒီ့ထက်ပိုပြီး လူတွေကို နားထောင်စေချင်တယ်..တဲ့။

ဒါနဲ့ BBC World Serviceက BBC ဌာနချုပ်ကို ဆက်သွယ်တယ်။ BBC ကလွှင့်နေတဲ့ "မနက်ဖြန်ရဲ့ ကမ္ဘာ" ဆိုတဲ့ အစီအစဉ်တစ်ခု ရှိတယ်။ အဲဒီအစီအစဉ်မှာ အသစ်အဆန်း တီထွင်မှုတွေကို အပတ်တိုင်း ပြသပေးနေတယ်။

ဓာတ်ခဲမလိုတဲ့ သံပတ်ရေဒီယို.. ဆိုတာ.. ဒီအစီအစဉ်နဲ့ ကွက်တိဖြစ်မှာပဲ.. ဆိုပြီး ဘေလစ်စ်ရဲ့ ရေဒီယိုကို အဲဒီ အစီအစဉ်မှာ ချပြဖို့ ထည့်ခိုင်းလိုက်တယ်။

အဲဒီအစီအစဉ်မှာ သံပတ်ရေဒီယို အကြောင်း ပါလာပြီး နောက်တစ်ပတ်မှာပဲ ဘေလစ်စ်ဆီကို ကမ်းလှမ်းချက်တွေ ပုံအောပြီး ရောက်လာတယ်။

သံပတ်ရေဒီယိုကို ဈေးကွက်ထဲ ဖြန့်ပေးချင်တဲ့၊ ရင်းနှီး မြှုပ်နှံချင်တဲ့ စီးပွားရေးသမားတွေ တစ်ထွေးကြီး ပေါ်လာတယ်။

"မနက်ဖြန်ရဲ့ ကမ္ဘာ" အစီအစဉ်ထဲမှာတောင် ပါလာတဲ့ တီထွင်မှုဖြစ်သွားပြီလေ။ ဆန်းရင်ပြီးရော ဆိုပြီး လျှောက်ထွင်ထားတဲ့ မလောက်လေး မလောက်စား ပစ္စည်း မဟုတ်တော့ဘူး။

ဆက်သွယ်ရေး ကိရိယာတွေရဲ့ အနာဂတ် ဖြစ်လာမယ့် စက်တစ်ခု.. ဆိုပြီး မြင်သွားကြပြီ။

ဘေလစ်စ်ရဲ့ စက်အတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံချင်တဲ့ သူတွေ အပြိုင်အဆိုင် ဈေးဝိုင်းပေးကြတယ်။ ရှယ်ယာလေး တစ်စု ပါပါရစေ ဆိုပြီး ပိုက်ဆံတွေကို အတင်း ထိုးပေးကြတယ်။

ဒီလိုနဲ့ ထရေဗာဘေလစ်စ်ရဲ့ သံပတ်ရေဒီယို ဈေးကွက် ထဲကိုရောက်သွားတယ်။

သူ့ရဲ့ သံပတ် ရေဒီယိုကြောင့် ကမ္ဘာ့ ဘယ်နေရာမှာပဲ ရောက်နေနေ ပညာရေး၊ ကျန်းမာရေး၊ သတင်း အချက်အလက်တွေ.. အားလုံးကို လူတွေ နားထောင်လို့ ရသွားတယ်။

ဒါ.. ပြဿနာရဲ့ အရင်းအမြစ်ကို တူးဖော်နိုင်ခဲ့လို့။

ကိုယ်မရှင်းနိုင်တဲ့ ပြဿနာကို ရှင်းနိုင်တဲ့ ပြဿနာ တစ်ခု ဖြစ်လာအောင် အသွင်ပြောင်းနိုင်ခဲ့လို့။

ထထထ

နှစ်တွေ တော်တော် ကြာပါပြီ။

ကျွန်တော် ဟောပြောပွဲ တစ်ခုကို ရောက်သွားတယ်။

ကြော်ငြာ မာကက်တင်းနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ပွဲတော့ မဟုတ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော် သွားခဲ့သမျှ ဟောပြောပွဲတွေထဲမှာ အဲဒီ တစ်ပွဲက ပညာအရဆုံးပဲ လို့ ပြောရင် မလွန်ဘူး။

ဟောပြောပွဲရဲ့ အဓိကခေါင်းစဉ်က "အောင်မြင်ချင်ရင် တစ်ခုတည်းကိုပဲ အာရုံစိုက်" ဖို့။

တစ်ခုတည်း။

တခြားဟာတွေ မလုပ်ရဘူးလို့ မပြောဘူး။

ဒါပေမယ့် တစ်ခုခု ကိုတော့ ပိုပြီး အာရုံစိုက်ဖို့ လိုတယ်။

ဒီနေရာမှာ ကျွန်တော်တို့ အားလုံး တော်တော့်ကို ညံ့တာ။

တစ်ခုတည်းကို အာရုံစိုက်.. ဆိုရင် လူတော်တော် များများက လိုက် မလုပ်နိုင်ကြဘူးရယ်။ ဒါကို သက်သေပြဖို့ ဟောပြောပွဲရဲ့ ခေါင်းဆောင်က နားထောင်နေသူတွေကို မေးတယ်။ "ခင်ဗျားတို့ထဲမှာ ကိုယ် ဘာဖြစ်ချင်သလဲ ဆိုတာကို သေချာသိတဲ့သူ ရှိသလား"တဲ့။

ချက်ချင်းဆိုသလိုပဲ လူအုပ်ထဲက လူငယ် တစ်ယောက် မတ်တတ် ထရပ်တယ်။ သူကပြောတယ်-

"ကျွန်တော့် အကောင်းဆုံး သရုပ်ဆောင်တစ်ယောက် ဖြစ်ချင်တယ်"

ခန်းမထဲက လူတွေ လက်ခုပ်တီးကြတယ်။ လူငယ်က ပြန်ထိုင်တယ်။

ဟောပြောပွဲ ခေါင်းဆောင်က သူ့ကို မတ်တပ် ပြန်ရပ်ခိုင်းတယ်။ "နေဦး..။ မင်းပြောလိုက်တာ နှစ်ခု ဖြစ်နေပြီ။ ဘယ်တစ်ခုကို လိုချင်တာလဲ"

လူငယ်က ကြောင်တောင်တောင်နဲ့ ပြန်ဖြေတယ်။ "ဟမ်နှစ်ခု ဖြစ်နေလို့လား။ ကျွန်တော် တစ်ခုတည်း ပြောတာပါ"

ဟောပြောပွဲ ခေါင်းဆောင်က ခေါင်းခါတယ်။ "မဟုတ်ဘူး။ မင်းပြောတာ နှစ်ခု။ ဘယ်တစ်ခုကို လိုချင်သလဲ.. သေချာစဉ်းစား"

"အာ.. မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော် လိုချင်တာ တစ်ခု တည်းပါ။ ကမ္ဘာမှာ အကောင်းဆုံး သရုပ်ဆောင် ဖြစ်ချင် တာလေ။ တစ်ခုတည်းပဲလေ"

"ဒါကိုတောင် မင်း မမြင်နိုင်ရင် မင်းဖြစ်ချင်တာ ဖြစ်လာမှာ မဟုတ်ဘူး".. ဟောပြောပွဲ ခေါင်းဆောင်က ပြောတယ်။

လူငယ်က ခေါင်းကုတ်တယ်။

"ဘာကို မြင်ရမှာလဲဗျ"

"သရုပ်ဆောင် ဖြစ်ချင်တာက တစ်ခု။ အကောင်းဆုံး ဖြစ်ချင်တာက တစ်ခု။ မတူဘူး။ ပန်းတိုင်နှစ်ခု။ ရည်ရွယ်ချက် နှစ်ခု။ ဘာမှ မဆိုင်ဘူး။ မင်းက သရုပ်ဆောင် ဖြစ်ချင်တယ် ဆိုပါစို့.."

"ဟုတ်ပြီ.. မင်း သရုပ်ဆောင် ဖြစ်ရင် ဖြစ်လာမယ်။ အကောင်းဆုံး သရုပ်ဆောင်တော့ ဖြစ်ချင်မှ ဖြစ်မယ်။ ဒါပေမယ့် မင်းအတွက် အရေးမကြီး တော့ဘူး။ သရုပ်ဆောင် ဖြစ်ရင် ပြီးပြီလေ။ မင်းအလုပ်မှာ မင်း ပျော်နေမှာ ပဲ မဟုတ်လား။ ကိုယ်ချစ်တဲ့ အလုပ်ကို လုပ်ရင်း တစ်သက်လုံး စိတ်ချမ်းသာ နေရမယ် .."

"ဒါပေမယ့် မင်းက "အကောင်းဆုံး" ဖြစ်ချင်တယ် ဆိုရင်တော့.. မင်းတကယ်တော်တဲ့ အရာက ဘာလဲ.. ဆိုတာကို အရင်သိဖို့ လိုတယ်။"

"မင်း ဘယ်နေရာမှာ တော်သလဲ ဆိုတာ.. ကမ္ဘာကြီးက မင်းကိုပြောပြလိမ့်မယ် .."

"သရုပ်ဆောင်တဲ့ နေရာမှာ ကောင်းနေတာ ဖြစ်ချင်မှ ဖြစ်မယ်.."

"ဒါပေမယ့် မင်းလိုချင်တာက "အကောင်းဆုံး" ဖြစ်ဖို့ဆိုရင် ဘယ်နေရာမှာပဲ "အကောင်းဆုံး" ဖြစ်ဖြစ် မင်းအတွက် အရေးမကြီးတော့ဘူး။ ဟုတ်တယ် မဟုတ်လား"

သူ့စကား အဆုံးမှာ ကျွန်တော်တို့ အားလုံး တိတ်ဆိတ် သွားတယ်။

သူက ဆက်ပြောတယ်။

"အခု မင်းရဲ့ တကယ့်အလုပ်က ဘာလဲ။ ကိုယ် ဖြစ်ချင်တဲ့အရာကို သေချာရွေးဖို့. ."

"အတတ်ပညာ တစ်ခု၊ အနုပညာ တစ်ခုကို လုပ်ချင်တာလား.."

"ဒါမှမဟုတ် အတော်ဆုံးသော သူ ဖြစ်ချင်တာလား . ."

"ကိုယ့် ရည်ရွယ်ချက်ကို ဒီလို ချုံ့လိုက်ရင်..၊ တစ်ခုတည်း ကျန်ခဲ့အောင် စစ်ချလိုက်ရင်၊ အင်အားပြင်းတဲ့၊ ငြင်းမရတဲ့ ပစ်မှတ်တစ်ခု ဖြစ်လာအောင် ရွေးထုတ်နိုင်ရင် .. အဲဒီအရာကို ရဖို့ ပိုပြီး ဖြစ်နိုင်လာလိမ့်မယ် .."

"ဘာလို့လဲဆိုတော့ မင်းရဲ့ ခွန်အားမှန်သမျှကို အဲဒီ ပစ်မှတ် တစ်ခုတည်း နောက်ကို လိုက်ဖို့ စုပြုံ အသုံးချလို့ ရပြီ။ ပစ်မှတ်တွေ များပြား ဝေဝါးမနေတော့ဘူး"

အရင်တုန်းက ကျွန်တော့်ရဲ့ ရည်မှန်းချက်က ဒီဇိုင်း ဒါရိုက်တာ တစ်ယောက် ဖြစ်လာဖို့။

အနုပညာ ကျောင်းမှာ နှစ်တွေ အကြာကြီး လေ့ကျင့်တယ်။

ဒီဇိုင်းဆွဲတာနဲ့ ပတ်သက်ရင် ကျွန်တော်က သိပ်မတော်လှဘူး။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်ဖြစ်ချင်တာက ဒါပဲလေ..။

ဘေးက အသိမိတ်ဆွေတွေက ပြောကြတယ်။ "မင်းဆွဲထားတဲ့ ပုံတွေ ဒီဇိုင်းတွေထက် မင်းစိတ်ကူးတွေက ပိုကောင်းတယ်"..တဲ့။

အဲဒီမှာ ကျွန်တော် တဖြည်းဖြည်း သဘောပေါက် လာတယ်။ ကိုယ်လုပ်တဲ့ အလုပ်မှာ "တော်ရိလျော်ရိ" ကျွမ်းကျင်တဲ့ သူတော့ မဖြစ်ချင်ဘူး။

အတော်ဆုံး၊ အကောင်းဆုံးသူ ဖြစ်ချင်တယ်။

ဒီဇိုင်း နည်းနည်းပါးပါး ဆွဲတတ်တဲ့ ဒီဇိုင်းဒါရိုက်တာ တစ်ယောက် ဆက်လုပ်မလား..။ မလုပ်တော့ဘူးလို့ ကျွန်တော် ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။

ကြော်ငြာတွေ အတွက် စာရေးတဲ့သူ ဖြစ်လာအောင် ပြောင်းပြီး ကြိုးစားကြည့်တယ်။

အလုပ်ဖြစ်သွားတယ်။

Boase Massimi Pollit ဆိုတဲ့ မာကက်တင်း ကုမ္ပဏီ တစ်ခုမှာ အလုပ်ရတယ်။ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ လက်ထောက် ဖန်တီးမှု ဒါရိုက်တာ ဖြစ်လာတယ်။ ကြော်ငြာတွေ အတွက် စိတ်ကူးတွေ ထုတ်ရတဲ့သူ ဆိုပါတော့။

ဒီလိုနဲ့ ရာထူး တက်ရင်း တက်ရင်း ဖန်တီးမှု ဒါရိုက်တာချုပ် ဖြစ်လာရော။

ဒါပေမယ့် ဘေးက အပေါင်းအသင်းတွေက ပြောကြ ပြန်တယ်။

"ဒေးဗစ်က မင်းတကယ် တော်တာက သူများတွေကို သင်ပြရတဲ့ နေရာမှာ တော်နေတာ..သိလား"..တဲ့။

ကျွန်တော် ကျောင်းဆရာ မဖြစ်ချင်ဘူး။

ဒီတော့ ကိုယ်ပိုင် ကြော်ငြာ အေဂျင်စီ တစ်ခု ထောင်လိုက်တယ်။ ကျွန်တော့် အေဂျင်စီမှာ လူငယ်တွေကို ခန့်တယ်။

ဒါဆို ဖန်တီးမှု ဒါရိုက်တာ အဖြစ်.. ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် နာမည်တပ်လို့ ရသလို.. သူများတွေကိုလည်း ပြန်လည် သင်ပြပေးလို့ ရသွားပြီ။

ဒီလို တစ်ခုတည်းကို အာရုံစိုက်ပြီး လုပ်တဲ့ နည်းဗျူဟာက နေရာ တော်တော်များများမှာ အသုံးဝင်တယ်။

လေဆာနဲ့ ချိန်ပြီး ပစ်သလို.. ပစ်မှတ် တစ်ခုတည်းကို အတိအကျ မှန်အောင် စီစဉ်ထားတဲ့ ဗျူဟာ··။

ကျွန်တော့် အေဂျင်စီကနေ တာဝန်ယူပေးခဲ့တဲ့ ကြော်ငြာတွေ အားလုံး နီးပါးမှာလည်း ဒီနည်းလမ်းကိုပဲ သုံးတယ်။

ကြော်ငြာ ပိုင်ရှင်တွေနဲ့ စကားပြော..ဆွေးနွေး တင်ပြ ရတဲ့အခါ ..

မာကက်တင်း ပြဿနာတွေကို ရှင်းရတဲ့အခါ ..

အရေးကြီးတဲ့ ပစ်မှတ် တစ်ခုကို အရင်ရှာတယ်။

အမြဲတော့ အဆင်ပြေနေတာ ဘယ်ဟုတ်ပါ့မလဲ။ တချို့ ပိုင်ရှင်တွေကျတော့ ဒီနည်းလမ်းကို သဘောမကျဘူး။ သူတို့ရဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေ ဘယ်လိုကောင်းပါတယ်ဆိုတဲ့ ချီးကျူးခန်း သောင်းခြောက်ထောင်လောက်..ကို ကြော်ငြာထဲ ပါစေချင်တယ်။

ဒါပေမယ့် နောက်ဆုံးမှာတော့ ရိုးရှင်းတဲ့၊ ထိရောက်တဲ့၊ ပစ်မှတ်သေချာတဲ့ တစ်ခုတည်းသော စိတ်ကူးကိုပဲ သုံးဖြစ် သွားတာ များပါတယ်။

ရှိသမျှ အကုန် ထုတ်သုံးနေလို့ အဆင်မပြေဘူး။

ဟိုယောင်ယောင် ဒီယောင်ယောင်နဲ့ နေရာတကာမှာ ကျရှုံးနေတာထက်စာရင် တစ်နေရာတည်းမှာ အောင်မြင် သွားတာက ပိုကောင်းပါတယ်။

ထထထ

နှင်းဆီ.. လို့ နာမည်တပ်မခေါ်လည်း နှင်းဆီနဲ့တော့ မွှေးနေဦးမှာပဲ

အင်္ဂလန်မှာ အစိုးရ ရုံးပိတ်ရက်တွေကို Bank Holiday "ဘဏ်နားရက်" ဆိုပြီး ခေါ်ကြသတဲ့။ စိတ်ဝင်စားဖို့ မကောင်းဘူးလား။

ဘဏ်တွေပဲ ပိတ်လို့ ဘဏ်နားရက်လို့ ခေါ်တာလား ဆိုတော့လည်း မဟုတ်ပြန်ဘူး။ တခြားရုံးတွေ၊ အလုပ်တွေပါ အကုန် ပိတ်တာပဲ။

ဘဏ်တွေကနေ စတင်ခဲ့တဲ့ ထုံးတမ်းစဉ်လာမို့လို့ ဘဏ်နားရက်.. ဆိုပြီး ခေါ်ကြတာလား။

ဟုတ်တယ်လို့ ပြောရင်လည်း ရတယ်။ မဟုတ်ဘူး လို့လည်း ပြောလို့ ရတယ်။

ဒီလို။

၁၈၇၀ ဝန်းကျင် ..။

ဆာဂျွန်လဘော့ခ် (Sir John Lubbock) ကလစ်ဘရယ် ပါလီမန် အဖွဲ့ဝင်တစ်ဦး။

သူက အလုပ်သမား ပြည်သူတွေရဲ့ ဘဝကို မြှင့်တင် ပေးချင်တဲ့သူ။

အဲဒီ ခေတ်တုန်းက အလုပ်သမားတွေရဲ့ ဘဝက တော်တော်လေးကို ဆင်းရဲပင်ပန်းတယ်။

ဆာဂျွန်လဘော့ခ်ရဲ့ လစ်ဘရယ် ပါတီကြောင့် အလုပ်သမားတွေ အဖို့ နည်းနည်းလေး အသက်ရှူ ချောင်စ ပြုလာတယ်။

အသက် ၉ နှစ်အောက်တွေကို အလုပ်လုပ်ခွင့် မပြုတော့ဘူး။

အသက် ၁၃ နှစ်အောက်တွေ.. တစ်ရက်ကို ၆ နာရီထက် ပိုပြီး အလုပ်မလုပ်ရဘူး။

အမျိုးသမီးတွေ တစ်ရက်ကို ၁၀ နာရီထက် ပိုပြီး အလုပ် မလုပ်ရဘူး။ ဒီလို စည်းကမ်းအသစ်တွေ ထုတ်ပြီး အလုပ်သမားတွေရဲ့ ပင်ပန်းမှုကို ဖြေလျှော့ နိုင်ခဲ့ပေမယ့် ဆာဂျွန် လဘော့ခ်က မကျေနပ်သေးဘူး။

ဆင်းရဲသားတွေ မကြားဖူးတဲ့ အရာတစ်ခုကို သူ ဖန်တီး ပေးချင်တယ်။

အလုပ်နားရက်..တွေ။

အဲဒီတုန်းက ဆင်းရဲတဲ့ အလုပ်သမားတွေအဖို့ တစ်နှစ်မှာ ၂ ရက်ပဲ နားခွင့်ရတယ်။ ခရစ္စမတ်နေ့ရယ်၊ Good Friday ရယ်။ ဒါပဲ။

ဆာဂျွန်လဘော့ခ်က နောက်ထပ် အားလပ်ရက် ၄ ရက် ထပ်တိုးပေး ချင်တယ်။

ဘောက်ဆင်ဒေးလို့ခေါ်တဲ့ ခရစ္စမတ်ပြီး နောက်တစ်နေ့၊ အီစတာ တနင်္လာနေ့၊ ပန်တီစကော့ တနင်္လာနေ့.. ပြီးတော့ ဩဂုတ်လတိုင်းရဲ့ တနင်္လာနေ့။ စုစုပေါင်း ၄ ရက်။

ဒီ အားလပ်ရက်တွေ ထပ်တိုးဖို့ လွှတ်တော်ကို တင်ပြ လိုက်ရင် ဖတ်တောင် ဖတ်မကြည့်ဘဲ ပယ်ချမှာ သေချာတယ်။

ပါလီမန်မှာ ပါတဲ့ ကွန်ဆာဗေးတစ် တော်တော် များများက စက်ရုံ ပိုင်ရှင်၊ မြေပိုင်ရှင်တွေလေ။

ဒီ ပိုင်ရှင် သူဌေးတွေရဲ့ စိတ်ထဲမှာတော့ "အလုပ်သမား တွေကို အားလပ်ရက်တွေ ထပ်ပေးလိုက်လည်း ဘာမှ ထူးလာမှာ မဟုတ်ဘူး၊ သောက်စား မူးရူးနေမှာပဲ.. ကြာရင် အကျင့်ဖြစ်သွားမယ်။ ပိတ်ရက်တွေ ပိုပို လိုချင်လာမယ်၊ လခတွေ တိုးတောင်းလာမယ်၊ နောက်ဆုံးမှာ ထိန်းမနိုင် သိမ်းမရတွေ ဖြစ်ကုန်ပြီး အလုပ်ရုံတွေပါ ပိတ်ပစ် ရတော့မှာပဲ".. ဆိုပြီး တွေးတာပေါ့။

အလုပ်သမားတွေ အတွက် ပိတ်ရက် ထပ်တိုးပေးဖို့ ပါလီမန်ကို တင်ပြလိုက်ရင် သူဌေးတွေရဲ့ အိတ်ထဲက ပိုက်ဆံကို လှမ်းနှိုက်သလို ဖြစ်သွားမယ်.. ဆိုတာကို ဆာဂျွန် လဘော့ခ်က သိတယ်။

ဘယ်သူမှ မဲပေးကြမှာ မဟုတ်ဘူး.. ဆိုတာကိုလည်း သိတယ်။

သူသေချာသိတာ နောက်တစ်ချက် ရှိသေးတယ်။ အဲဒါက ဘာလဲ ဆိုတော့.. ဘဏ်လုပ်ငန်းတွေ အတွက် ပိတ်ရက် ဆိုတာ မရှိမဖြစ် လိုတယ်.. ဆိုတဲ့ အချက်။

ငွေ အသွင်း အထုတ်တွေကို ခဏာရပ်ပြီး စာရင်းတွေ ပြန်ချိန်ညှိဖို့ လိုတာကိုး။

ပါလီမန် အဖွဲ့ဝင်တွေထဲမှာလည်း ဘဏ်ပိုင်ရှင်တွေ၊ ရှယ်ယာဝင်တွေ ပါနေတော့ သူတို့လည်း ဒါကို နားလည်မှာပဲ။

ဆာဂျွန်လဘော့ခ်က သူ့ရဲ့ တင်ပြချက်ကို "ဘဏ် နားရက်များ သတ်မှတ်ရန် အဆို တင်သွင်းခြင်း" ဆိုပြီး.. ခေါင်းစဉ် တပ်လိုက်တယ်။

ပါလီမန် အဖွဲ့ဝင်တွေ သူ့အဆိုကို ချက်ချင်း သဘောတူ လိုက်တယ်။

ပိတ်ရက် ဆိုရင် အသေမုန်းတဲ့ မြေရှင်၊ လုပ်ငန်းရှင် အဖွဲ့ဝင်တွေက မဲထည့်တဲ့ အချိန်မှာ ရောက်တောင် ရောက် မလာကြဘူး။ ဘဏ်ပိတ်ရက်ပဲ.. ဘာမှ အရေးကြီးတာမှ မဟုတ်တာ..လို့ ထင်နေတာကိုး။

ဒီလိုနဲ့ ဘဏ်နားရက် ပေါ်လစီအသစ် အသက် ဝင်လာတယ်။

ဒီပေါ်လစီရဲ့ တကယ့် အရေးပါမှုကို ပါလီမန် အဖွဲ့ဝင်တွေ ဘယ်သူမှ သတိမထားမိကြဘူး။

ဘဏ်ပိတ်ပြီဆိုရင် အဲဒီနေ့မှာ တခြားလုပ်ငန်း တွေလည်း လည်ပတ်လို့ မရတော့ဘူးလေ။ ဒါကို ဆာဂျွန် လဘော့ခ်က ကြိုတွက်ထားတာ။

လုပ်ငန်း လည်ပတ်လို့ မရမှတော့ အားလပ်ရက် ပေးရပြီပေါ့။

ဒီလိုနဲ့ အလုပ်သမားတွေ အတွက် ပိတ်ရက်တွေ ထပ်တိုးဖို့ ဥပဒေ အသစ်တွေ.. အကောင်အထည် ပေါ်လာတယ်။

ဆာဂျွန်လဘော့ခ်က ဒီအောင်မြင်မှုကို သူ့ရဲ့ နိုင်ငံရေး သက်တမ်း တစ်လျှောက်မှာ ဂုဏ်အယူရဆုံးအရာ အဖြစ် သတ်မှတ်တယ်။

သူကပြောတယ်။ "ကျွန်တော်တင်သွင်းခဲ့တဲ့ အဆိုကို တခြားနာမည် တစ်ခုခု ပေးလိုက်မယ်ဆိုရင်.. ဥပမာ "နိုင်ငံတော် အားလပ်ရက်များ" ဒါမှ မဟုတ် "အထွေထွေ အားလပ်ရက်များ"ဆိုတဲ့ နာမည်မျိုး သုံးခဲ့မိမယ်ဆိုရင် ကျွန်တော့် အဆိုကို ဘယ်သူမှ ထောက်ခံမယ် မထင်ဘူး။ "ဘဏ်နားရက်များ" ဆိုတဲ့ ခပ်ရိုးရိုး အေးအေး စကားလုံးကို သုံးလိုက်တော့ အဆင်ပြေသွားတာ ပေါ့လေ"။

ဆာဂျွန်လဘောခ်ရဲ့ ကျေးဇူးကြောင့် ကျွန်တော်တို့ အင်္ဂလန်ပြည်သူ ပြည်သားတွေအတွက် "အားလပ်ရက်" ဆိုတာ ရသင့်ရထိုက်တဲ့ အခွင့်အရေး တစ်ခု အဖြစ် အသက် ဝင်လာတာ။

ဆာဂျွန်လဘောခ်ရဲ့ ဗျူဟာကို သေချာ လေ့လာ ကြည့်မယ်ဆိုရင် သူလည်း.. ဖြေရှင်းလို့မရတဲ့ ပြဿနာကို ရှင်းလို့ရတဲ့ ပြဿနာတစ်ခုအဖြစ် ပြောင်းလဲလိုက်တာပဲ မဟုတ်လား။

ထထထ

မိုးမျှော်တိုက်တွေ အများကြီး ပေါ်လာတဲ့ အကြောင်းရင်းကို မသိချင်ဘူးလား။

တချို့ကပြောတယ်၊ ကွန်ကရစ် ဆိုတာကို ထွင်နိုင်ခဲ့လို့ ဖြစ်မယ်တဲ့။

တချို့ကပြောတယ်၊ သံမဏိဆိုတဲ့အရာ ပေါ်လာလို့တဲ့။

တချို့ကပြောတယ်၊ ပြတင်းပေါက်မှန်တွေ ပိုကောင်း လာလို့.. တဲ့။

တကယ့် အဖြေမှန်က အပေါ်ကဟာတွေ တစ်ခုမှ မဟုတ်ဘူး။

သူတို့ပြောတဲ့ ကွန်ကရစ်တွေ၊ သံမဏိတွေ၊ ပြတင်းမှန်တွေ ဆိုတာ မိုးမျှော်တိုက်တွေ ဆောက်ဖို့ လိုအပ်တယ်..။ မှန်တယ်။

ဒါပေမယ့် တကယ့် ပြဿနာက နည်းပညာ မဟုတ်ဘူး။

တိုက်အမြင့်ကြီးတွေ ဘယ်လိုဆောက်ရမလဲ ဆိုတာ နည်းပညာရှင်တွေက နားလည်ပြီးသား။

တိုက်အမြင့်တွေ ပေါ်မှာ လူတွေ နေချင်သလား၊ မနေချင်ဘူးလား ဆိုတဲ့ မေးခွန်းက အဓိက။

အဲဒီမေးခွန်းကို ဖြေဖို့ ဆိုရင် နောက်ထပ် မေးခွန်းတစ်ခု ထပ်မေးရတော့မယ်။ တိုက်ပေါ်ကို တက်ဖို့ လှေကား ဘယ်နှထစ် တက်နိုင်သလဲ.. ဆိုတဲ့ မေးခွန်း။

တစ်ထပ်၊ နှစ်ထပ်၊ သုံးထပ်.. အလွန်ဆုံးပဲ။

ဒီ့ထက် ပိုများလာရင် မတက်ချင်တော့ဘူး။ ဓာတ်လှေကား လာတာကိုပဲ စောင့်တော့မယ်။

တကယ့်အဖြေက ဒါပဲ။

ဓာတ်လှေကား မရှိရင် အထပ်မြင့်တိုက်တွေ ဆောက် လည်း ဘာမှ မထူးဘူး။

သက်သောင့်သက်သာနဲ့ အပေါ်ကို ရောက်မှ အဆင် ပြေမယ်လေ။ ဒါဆို.. ဓာတ်လှေကား ပေါ်လာတော့ရော လူတွေက မိုးမျှော်တိုက် တွေပေါ်မှာ နေချင်သွားရောလား။

ဒီလိုလည်း မဟုတ်သေးဘူး။

မိုးမျှော်တိုက်တွေ မပေါ်ခင် နှစ်ပေါင်း ရာချီတဲ့ အချိန် ကတည်းက ဓာတ်လှေကားနဲ့ ခပ်ဆင်ဆင် ကိရိယာတွေ ရှိနေပြီးသားပဲလေ။

ဒါပေမယ့် လူတင်တဲ့ စက်တော့ မဟုတ်သေးဘူး။ ကုန်ပစ္စည်းတွေပဲ အတင်အချ လုပ်တာ။

ဘာလို့ လူမတင်သလဲ။

ဘာလို့လဲ ဆိုတော့ ကုန်အတင်အချ လုပ်တဲ့ စက်တွေက ကြိုးပြတ်ကျ တတ်တယ်။

ကြိုးပြတ်ကျရင် ပါလာသမျှ လူ အကုန်သေမယ်။

ဒါဆို.. ဘာလို့ မိုးမျှော်တိုက်တွေ ပေါ်လာသလဲ ဆိုတဲ့ မေးခွန်းကို ထပ်မေးရမယ်။

အဖြေက အလီရှာ အိုးတစ်စ် (Elisha Otis) ဆိုတဲ့လူ။

အလီရှာအိုးတစ်စ်က ကုန်တင်လှည်းတွေ တီထွင်တဲ့သူ။ သူ့ရဲ့လှည်း တွေမှာ “လေး” တွေ တပ်ရတယ်။

လှည်းဘီး အပေါ်ကို မြောက်တဲ့အခါ လေးက အပြင်ကို ကွေးထွက် သွားတယ်။

လှည်းဘီး အောက်ကို ပြန်ကျတဲ့အခါ လေးက အထဲကို ကွေးဝင် တယ်။

အိုးတစ်စ်က လှည်းအောက်မှာ တပ်တဲ့ လေးကို ယူတယ်။ အပေါ်အောက် ပြောင်းပြန် လှန်တယ်။ ဓာတ်လှေကားရဲ့ ဘေးတစ်ဖက် တစ်ချက်စီမှာ တပ်ထားတဲ့ အထိန်းသံလမ်း နှစ်ခုမှာ လေးတစ်ခုစီ တပ်လိုက်တယ်။ ဓာတ်လှေကား အပေါ်ကို တက်တဲ့အခါ ဘေးတစ်ဖက် တစ်ချက်စီမှာ တပ်ထားတဲ့ လေးတွေက အထဲကို ကွေးဝင် သွားတယ်။

ခတ်လှေကား အပေါ်ကို ရှောရှောရှူရှူတက်လို့ ရတယ်။

ကြိုးပြတ်ပြီး ခတ်လှေကား ပြုတ်ကျလာပြီ ဆိုတာနဲ့ အဲဒီလေးတွေ အကုန်လုံး အပြင်ကို ကန်ထွက်လာပြီး ခတ်လှေကား အောက်ကို ဆက်မကျအောင် ထိန်းထား လိုက်တယ်။

အိုးတစ်စ်က သူ့ရဲ့ တီထွင်မှုကို လူတွေကို ရောင်းဖို့ ကြိုးစားတယ်။ ဒါပေမယ့် ဘယ်သူမှ စိတ်မဝင်စားကြဘူး။

လူတွေ အများကြီးရဲ့ ရှေ့မှာ ဟာခနဲ ဟင်ခနဲ ဖြစ်သွားအောင် တစ်ခုခု လုပ်ပြမှ ရမယ်..။

ဒါနဲ့ နယူးယောက်မြို့မှာ ကျင်းပတဲ့ ၁၈၅၄ ခုနှစ် ကုန်စည် ပြပွဲကြီးမှာ သူ့ရဲ့ တီထွင်မှုကို ချပြဖို့ အိုးတစ်စ် ဆုံးဖြတ် လိုက်တယ်။ လူတက်ထိုင်လို့ရတဲ့ စင်တစ်ခု ဆောက်တယ်။ စင်ကို အပေါ်ကို ဆွဲတင်လို့ ရအောင် ကြိုးစက်တွေနဲ့ ချိတ်တယ်။

လူတွေ အများကြီးရဲ့ ရှေ့မှာ အဲဒီစင်ကို ချပြထားတယ်။ အိုးတစ်စ် စင်ပေါ်ကို တက်ပြီးတာနဲ့ အဲဒီစင်ကို ခြောက်ထပ်တိုက် တစ်တိုက်စာလောက် အမြင့်အထိ ဆွဲတင် လိုက်တယ်။

အကုန်လုံး အံ့ဩတကြီးနဲ့ ကြည့်နေတဲ့အချိန် . .

အိုးတစ်စ်ရဲ့ လက်ထောက်က စင်ကို ဆွဲထားတဲ့ ကြိုးကို ပုဆိန်နဲ့ ခုတ်ချလိုက်တယ်။

အမြင့်ကြီးကနေ အရှိန်နဲ့ ဝုန်းခနဲ ပြုတ်ကျလာတဲ့ စင်ကို ကြည့်ပြီး လူတွေ ကြောက်လန့်တကြား အော်ကြတယ်။

ဒါပေမယ့် စင်က အောက်ကို ၆ လက်မ လောက်ပဲ ကျပြီး တုံ့ခနဲ ရပ်သွားတယ်။

စင်ရဲ့ ဘေးတစ်ဖက်တစ်ချက်မှာ တပ်ထားတဲ့ လေးတွေ ကန်ထွက်လာပြီး ဘရိတ်အုပ်ပေးလိုက်တာ။

အိုးတစ်စ်က ဒါနဲ့ မကျေနပ်သေးဘူး။ ရပ်နေတဲ့ စင်ပေါ်မှာ ခုန်ပေါက် ဆောင့်နင်းပြတယ်။ စင်က တုတ်တုတ်တောင် မလှုပ်။

ဒီလိုမျိုး ဟင်ခနဲ ဟာခနဲ ဖြစ်သွားအောင် ချပြ လိုက်တော့မှပဲ သူ့ရဲ့ တီထွင်မှုကို လူတွေက လက်ခံ သွားတော့တယ်။

အိုးတစ်စ်ရဲ့ ဘရိတ် နည်းပညာကြောင့် ဗိသုကာ ပညာရှင်တွေ အနေနဲ့ တိုက်အမြင့်ကြီးတွေ ဆောက်ဖို့ အဆင်ပြေ သွားပြီ။

အိုးတစ်စ်ရဲ့ တီထွင်မှုကြောင့် ဓာတ်လှေကား ဆိုတာကို လူတွေ မကြောက်ကြတော့ဘူး။ စိတ်ချသွားပြီ။

ဒီနေ့ခေတ်မှာ အိုးတစ်စ် (OTIS) ကုမ္ပဏီဟာ ကမ္ဘာ့ အကြီးဆုံးသော ဓာတ်လှေကားထုတ်လုပ်မှု ကုမ္ပဏီ ဖြစ်နေပြီ။

ဝန်ထမ်း ၆ သောင်းကျော်ရှိတယ်။ နိုင်ငံပေါင်းများစွာမှာ ရုံးခွဲတွေ၊ စက်ရုံတွေ အများကြီး ဖြစ်နေပြီ။

တစ်နှစ်ကို ဒေါ်လာ ၁၂ ဘီလီယံလောက် အမြတ် ထွက်နေတယ်။ ကမ္ဘာမှာ လူဦးရေ သန်း ၈ ထောင်နီးပါး ရှိတယ် မဟုတ်လား။ အိုးတစ်စ် ဓာတ်လှေကားကို ပုံမှန် အသုံးပြု နေကြတဲ့ လူဦးရေ အရေအတွက်က တစ်ရက်ကို သန်း ၁ ထောင်နီးနီး ရှိတယ်။

နောက်တစ်ခါ ခင်ဗျား ဓာတ်လှေကား စီးပြီ ဆိုရင် အဲဒီ ဓာတ်လှေကားရဲ့ တံဆိပ်ကို ကြည့်ကြည့်ပေါ့။

OTIS အမှတ်တံဆိပ် ဖြစ်နေဖို့ ရာခိုင်နှုန်း တော်တော် များတယ်။

ဒီနာမည်ကို မြင်တိုင်း သတိရပါ။

ပြဿနာရဲ့ အရင်းအမြစ်ကို သေချာ လိုက်ရှာ၊.. ဖြေရှင်းလို့ မရတဲ့ အခက်အခဲကို ဖြေရှင်းလို့ရတဲ့ အရာ ဖြစ်လာအောင် ပြောင်းလဲနိုင်ခဲ့တဲ့ သူရဲ့ နာမည်မို့လို့။

ထထထ

အပိုင်း (၈)

ယုံကြည်မှုနဲ့ အမှန်တရား

အဖြေကို ထိုးမရောင်းခင် လိုအပ်ချက်ကို အရင်ချပြ

ကြော်ငြာ နည်းဗျူဟာအတွက် အရေးအကြီးဆုံး သင်ခန်းစာတစ်ခုကို Sesame Street တီဗွီဇာတ်လမ်းတွဲ ကြည့်နေရင်း ကျွန်တော် ရလိုက်တယ်။

ရုပ်သေးရုပ်တွေ စကားတွေပြော၊ သီချင်းတွေ ဆိုကြတဲ့ တီဗွီ အစီအစဉ် တစ်ခုပါ။

နှစ်တွေတော့ တော်တော်ကြာခဲ့ပြီ..။ ကျွန်တော် ကြည့်လိုက်ရတဲ့ အပိုင်းတစ်ပိုင်းကို အခုထိ မှတ်မိနေတယ်။

အသက် ခပ်ငယ်ငယ် ရုပ်သေးရုပ်လေးတစ်ရုပ် သီချင်း တအေးအေးနဲ့ လမ်းလျှောက်နေတယ်။

လမ်းဘေးမှာ ရပ်နေတဲ့ အသက်ကြီးကြီး ရုပ်သေးရုပ် တစ်ရုပ်။

သူ့ပုံစံက မသင်္ကာစရာ။ ကုတ်အင်္ကျီ အရှည်ကြီး ဝတ်ထားတယ်။ နေကာမျက်မှန် တပ်ထားတယ်။ ဦးထုပ်ကို မျက်နှာဖုံးတဲ့ အထိ ငိုက်ချထားတယ်။

သူ့ရှေ့ကနေ ဖြတ်လျှောက်သွားတဲ့ လူငယ် ရုပ်သေးရုပ်ကို လူကြီး ရုပ်သေးရုပ်က ချွတ်ချွတ် ဆိုပြီး လှမ်း ခေါ်တယ်။

" ဟေ့ .. ဟေ့ ကောင်လေး.. ဒီမှာ.. ငါ့ဆီမှာ နံပါတ် ၈ ရှိတယ်။ ဝယ်မလား"

(လူကြီးအရုပ်က ကုတ်အင်္ကျီကို လှပ်ပြတယ်။ သူ့ချိုင်းကြားမှာညှပ်ထားတဲ့ နံပါတ် ၈ ဆိုတဲ့ စာလုံးကို မြင်အောင် ပြတယ်။)

လူငယ်အရုပ် - "ဟမ်.. နံပါတ် ၈ ကို ဘာလုပ်ဖို့ ဝယ်ရမှာလဲ"

(လူကြီးအရုပ်က ကုတ်အင်္ကျီကို လှစ်ခနဲ ပြန်ပိတ်လိုက်တယ်။)

ကြီး - "တိုးတိုးပြောလေ.. တိုးတိုး"

ငယ် - "နံပါတ် ၈ ဝယ်ပြီး ဘာလုပ်ရမှာလဲဗျ"

ကြီး - "ဒီနံပါတ်နဲ့ မင်း လုပ်လို့ရတာတွေ အများကြီး"

ငယ် - "ဟုတ်လား.. ဘယ်လိုမျိုးလဲ"

ကြီး - "ဒီလိုကွာ.. နံပါတ် ၇ နဲ့ နံပါတ် ၉ ကြားမှာ ဘာနံပါတ်ရှိသလဲဆိုတာ မင်းသိချင်တယ် ဆိုပါစို့"

(ပြောရင်းနဲ့ လူကြီးအရုပ်က ကုတ်အင်္ကျီကို လှပ်ပြ ပြန်တယ်။)

ကြီး - "ဟော.. ဒီမှာ တွေ့လား အဖြေ။ ဒီနံပါတ်ကို ကြည့်လိုက် ရုံပဲ။ ဟန်မကျဘူးလား"

ငယ် - "ဟာ..ဟုတ်သားပဲ"

ကြီး - "အိုကေ.. နောက်တစ်မျိုး။ ၄ နဲ့ ၄ ပေါင်းရင် ဘာရသလဲ မင်းသိချင်တယ် ဆိုပါစို့ "

(ကုတ်အင်္ကျီကို လှပ်ပြတယ်။)

ကြီး - "ဒီမှာ ကြည့်လိုက်ရုံပဲ။ လွယ်လွယ်လေး"

ငယ် - "ဟုတ်တယ်နော်၊ လွယ်လိုက်တာ"

ကြီး - "နေဦး မပြီးသေးဘူး။ ၂ ကို ၄ နဲ့ မြှောက်ရင် ဘာရသလဲ သိချင်သေးလား.. ဒီမှာကြည့် .."

(ကုတ်အင်္ကျီကို လှစ်ခနဲ လှပ်ပြတယ်၊ ဖုစ်ခနဲ ပြန်ပိတ်တယ်။)

ကြီး - "မလွယ်ဘူးလား။ အေးဆေးပဲ"

ငယ် - "မိုက်တယ်ဗျာ။ အဲဒီ နံပါတ် ၈ ကျွန်တော့်ကို ရောင်းဗျာ"

ကြီး - "ရောင်းမှာပေါ့။ နေဦး.. ဒီနားမှာ လူရှုပ်တယ်။ လာ.. ဟိုဘက် လမ်းကြားထဲကို လိုက်ခဲ့"

ထထထ

ဒီဇာတ်လမ်းကနေ ရလိုက်တဲ့ သင်ခန်းစာက ရှင်းပါတယ်။

ဘာကြောင့် ဒီပစ္စည်းကို လိုအပ်သလဲ ဆိုတာကို မသိသေးသရွေ့

လူတွေက အဲဒီပစ္စည်းကို ဝယ်ချင်မှာ မဟုတ်ဘူး။

ဒါကြောင့် အဖြေကို မရောင်းခင်မှာ လိုအပ်ချက်ကို အရင်ရောင်းဖို့ လိုတယ်..။

SONY ကုမ္ပဏီရဲ့ တွဲဖက် တည်ထောင်သူ တစ်ဦး ဖြစ်တဲ့ အာကီယို မိုရီတာ (Akio Morita) ကလည်း ဒီအချက်ကို နားလည်တဲ့သူ။

ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီးအပြီးမှာ အာကီယို မိုရီတာက အီလက်ထရွန်နစ် ပစ္စည်းဈေးကွက်ထဲကို ဝင်ဖို့ ကြိုးစားတယ်။

အမေရိကန်စစ်တပ် ဆီကနေ တိပ်ခွေ အသံသွင်း စက်တွေကို ဈေးပေါပေါနဲ့ ဝယ်ပြီး ဂျပန်မှာ ပြန်ရောင်းဖို့ စီစဉ်တယ်။

ဒါပေမယ့် ဒီစက်တွေကို ဘယ်နေရာမှာ သုံးရမလဲ မသိကြတော့ ဘယ်သူမှ စိတ်မဝင်စားကြဘူး။

ဒါနဲ့ အာကီယို မိုရီတာက လက်စွဲစာအုပ် တစ်အုပ် ရေးတယ်။ စာအုပ်ထဲမှာ ဒီအသံသွင်းစက်တွေကို ဘယ်နေရာ တွေမှာ ဘယ်လိုသုံးရမယ် ဆိုတဲ့ နည်းလမ်းပေါင်းများစွာ ထည့်ရေးပေးလိုက်တယ်။

ပြီးတာနဲ့ အဲဒီစာအုပ်တွေကို စာသင်ကျောင်းတွေကို လိုက်ဝေတယ်။

အဲဒီတော့မှ အာကီယိုရဲ့ အသံသွင်း စက်တွေကို ကျောင်းတွေက အလုအယက် ဝယ်ကြတော့တာ။

ဘယ်လိုသုံးရမလဲ.. ဘယ်နေရာမှာ အသုံး ဝင်သလဲ ဆိုတာ သိသွား ကြပြီကိုး။

Apple ကုမ္ပဏီ တည်ထောင်သူ စတိဂျော့ဗ်ကလည်း ဒီအချက်ကို နားလည်တဲ့သူ တစ်ယောက်ပဲ။

အသစ် ထုတ်မယ့် ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို Apple ရဲ့ ကုန်စည်ပြပွဲမှာ စတိဂျော့ဗ်က ကြေငြာတယ်။ သူက ပြောတယ်-

"ကျွန်တော် ဒီနေ့ ချပြချင်တဲ့ ပစ္စည်း ၃ ခု ရှိတယ်။ ၃ ခုစလုံးက ဆက်သွယ်ရေး လောကကို ပြောင်းပြန်လှန်ပစ်၊ ပြောင်းလဲပစ်မယ့် ပစ္စည်းတွေ ချည်းပဲ။ ပထမ တစ်ခုကတော့ ဆက်သွယ်ရေးကိရိယာ။ ကျွန်တော်တို့တတွေ

တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် ဆက်သွယ်ပြောဆိုနေကြတဲ့ ပုံစံတွေကို အကြီးအကျယ် ပြောင်းလဲပေးနိုင်လိမ့်မယ် ..”

“ဒုတိယ တစ်ခုကတော့ ဂရပ်ဖစ် ပုံထွက်တွေ သိပ်ကောင်းတဲ့၊ ဗီဒီယိုဂိမ်း လောကကို ကိုင်လှုပ်ပစ်မယ့် အရာ..”

“နောက်ဆုံးတစ်ခုကတော့ ကွန်ပျူတာ တစ်ခုလို့ ပြောရင် ရတယ်။ ဒီကွန်ပျူတာကို သုံးပြီး ဗဟုသုတတွေ၊ အချက်အလက်တွေ.. နည်းပညာ ဖလှယ်မှုတွေကို အရင်ထက် အဆပေါင်း များစွာ ပိုလုပ်နိုင်လာလိမ့်မယ် ..”

သူ့စကားကို နားထောင်ရင်း အောက်ကလူတွေ တကြွကြွ ဖြစ်လာတော့မှ.. စတိဂျောင့်က သူ့ရဲ့ အိတ်ထဲကနေ ပစ္စည်း တစ်ခုကို ထုတ်လိုက်တယ်။ လေထဲမှာ ထောင်ပြတယ်။

“တကယ်တမ်းက ကျွန်တော် ချပြချင်တာ ပစ္စည်း ၃ ခု မဟုတ်ဘူး။ ဒီတစ်ခုတည်း..။ ဒီတစ်ခုတည်းနဲ့ စောစောက ပြောထားတဲ့ ၃ ချက် စလုံးကို လုပ်လို့ရတယ်။ ဒါကို IPhone လို့ ခေါ်တယ်”

အောက်က ကြည့်နေတဲ့ သူတွေလည်း ဝရုန်းသုန်းကား အားပေးကြလေသတည်းပေါ့ . . ။

စတိဂျော့ဗ်က လိုအပ်ချက်ကို အရင်ချပြလိုက်တာကိုး။ လိုအပ်ချက် တစ်ခုတည်းတောင် မဟုတ်.. ၃ ခုတောင်။ ပြီးတော့မှ အဲဒီ ၃ ခု စလုံးကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်မယ့် အဖြေကို ထိုးရောင်းတာ။

ဒီသော့ချက်ကို လူတော်တော် များများက သဘော မပေါက်ကြဘူး။

လိုအပ်ချက်ကို အရင် ချမပြဘဲ.. အဖြေတွေချည်း ဖန်တီး ပေးနေလို့ ဘာမှ မထူးဘူး။

ထထထ

၁၈၅၆ ခုနှစ်မှာ.. သောမတ်စ် ဘာဘယ်ရီ (Thomas Burberry) ဆိုတဲ့ လူက Burberry ကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်လိုက်တယ်။

၁၈၇၆ ခုနှစ်မှာ gabardine လို့ခေါ်တဲ့ ပိတ်စ တစ်မျိုးကို သူ တီထွင်လိုက်တယ်။

ပိတ်စ မရက်ခင်မှာ ချည်မျှင်တွေကို ရေစိုခံအောင် အရင်လုပ်ထားတဲ့ နည်းပညာ အသစ်။

ဒီတော့ ဒီပိတ်စနဲ့ ချုပ်ထားတဲ့ အဝတ်တွေက သားရေတွေ၊ မိုးကာတွေလို လုံမနေတော့ဘဲ ဝင်လေ ထွက်လေ ကောင်းသွားတယ်။ ရေစိုလည်း ခံသွားတယ်။

ဒီပိတ်စက ဘယ်လောက် အသုံးဝင်သလဲ။

၁၉၁၁ ခုနှစ်မှာ ရောအမန်ဒ်ဆန် ဆိုတဲ့သူဟာ တောင်ဝင်ရိုးစွန်းကို ပထမဆုံး ရောက်ဖူးတဲ့ လူသား ဖြစ်လာတယ်။ ဒီလူက တောင်ဝင်ရိုးစွန်းကို သွားတော့ Burberry ပိတ်စနဲ့ ချုပ်ထားတဲ့ အဝတ်တွေကို ဝတ်ပြီး သွားတာ။

၁၉၁၄ ခုနှစ်မှာ အားနက်စ် ရှက်ကယ်လ်တန် အာတိတ်စက်ဝိုင်း ဆီကို ခရီးနှင်တော့လည်း Burberry အနွေးထည်တွေကို ဝတ်သွားတယ်။

၁၉၂၄ ခုနှစ်။ ဧဝရက် တောင်ထိပ်ကို ပထမဆုံး ရောက်ခဲ့တဲ့ လူသား ဖြစ်တဲ့ ဂျော့ချ်မော်ရှိုင်း..။ သူလည်း Burberry ဝတ်ပြီး တောင်ပေါ် တက်ခဲ့တာ။

သောမတ်စ်ဘာဘယ်ရီ တကယ် နာမည်ကြီးလာတာ ၁၉၁၄ ခုနှစ် ဝန်းကျင်မှာ။

အဲဒီနှစ်မှာ သောမတ်စ်ဘာဘယ်ရီက Trench Coat (ကတုတ်ကျင်းထဲတွင် ဝတ်သည့် ကုတ်အင်္ကျီ) လို့ ခေါ်တဲ့ ကုတ်အင်္ကျီရှည် တစ်မျိုးကို တီထွင်လိုက်တယ်။

ပထမကမ္ဘာစစ်၊ စစ်ပွဲတွေထဲမှာ တိုက်ပွဲဝင်နေရတဲ့ ဗြိတိသျှစစ်သား

တွေအတွက်။ ကတုတ်ကျင်းထဲမှာ အေးမနေ ရအောင် ဝတ်ဖို့။

စစ်ပွဲလည်း ပြီးသွားရော.. အဲဒီ ကုတ်အင်္ကျီရှည်က အရမ်း နာမည်ကြီးသွားတယ်။ စစ်သား မဟုတ်တဲ့ သာမာန် ပြည်သူတွေကလည်း ဒီ ကုတ်အင်္ကျီကို ဝတ်ချင်လာကြတယ်။

ဆင်တူရိုးမှား တံဆိပ်တွေလည်း ပေါ်လာတယ်။

အတုအစစ် ခွဲလို့ ရအောင် ဆိုပြီး.. Burberry က သူ့ရဲ့ အင်္ကျီ အတွင်းသားကို ခပ်ဆန်းဆန်း အကွက်တစ်မျိုးနဲ့ ချုပ်လိုက်တယ်။

အညိုဖျော့ဖျော့ အကွက်။

ဒီ Burberry အကွက်က တဖြည်းဖြည်းနဲ့ လူသိ များလာတယ်။

ဘယ်လောက်တောင် နာမည်ကြီးလာသလဲ ဆိုရင် ၁၉၇၀ ဝန်းကျင် လောက်လည်း ကျရော လူတွေက Burberry အကွက်ကို မြင်သာအောင်ဆို ပြီး အင်္ကျီကို အတွင်းအပြင် လှန်ဝတ်လာကြရော။

အတွင်းသားက အပြင် ဒီဇိုင်းထက် ပိုပြီး လူကြိုက် များသွားတာ။ ရေစိုခံတာ မခံတာတွေ အရေးမကြီးတော့ဘူး။

အဲဒီမှာ.. Burberry ကုမ္ပဏီ ခြေလှမ်း စမှားတော့တာပဲ။

သူ့အမှတ်တံဆိပ် ရောင်းကောင်းနေတော့ ရောင်းရလေ ကောင်းလေ ဆိုပြီး ထင်လာတယ်။

တဆင့် ပြန်ထုတ်ချင်တဲ့ တခြား အဝတ်အစား ကုမ္ပဏီ တွေကို Burberry က လိုင်စင်တွေ ရောင်းပေးလိုက်တယ်။

ဒီလိုနဲ့ "Burberry အကွက်"ကို နေရာတိုင်း လိုလိုမှာ တွေ့လာရတယ် ဆိုပါတော့။

လူတိုင်း လူတိုင်း ဒီအကွက်ပဲ။

ပဝါတွေ၊ ရှပ်အင်္ကျီတွေ၊ ဘောင်းဘီတွေ၊ ဂျက်ကက်တွေ၊ ဦးထုပ် တွေ.. အစုံပဲ။

နေရာတိုင်းမှာ ဒီအကွက်ပဲ တွေ့နေရတော့ အခြေအနေက ထိန်းမနိုင် သိမ်းမရ ဖြစ်လာရော။

Burberry အကွက် ဝတ်ထားတဲ့ သူကိုတွေ့ရင် လှောင်ချင်စရာကြီးတောင် ဖြစ်လာတယ်။ ကလေး အဝတ်အစားတွေ၊ ခွေးလည်ပတ်တွေ၊ ဘေ့စ်ဘော ဦးထုပ်တွေမှာပါ ဒီအကွက်ကို ထည့်ချုပ်လာကြတာကိုး။

အကောင်းစား အမှတ်တံဆိပ် တစ်ခု တည်ထောင် ချင်တယ် ဆိုရင် ဒီလို ပေါပေါသောသော ဖြစ်နေလို့ အဆင်မပြေဘူးလေ။

ဒီလိုနဲ့ "Burberryအကွက်" ဆိုတဲ့ ဒီဇိုင်းဟာ ဖက်ရှင် နားမလည်တဲ့ သူတွေပဲ ဝတ်ကြတဲ့ ဒီဇိုင်းတစ်ခုလို လူတွေက သတ်မှတ်လာကြတယ်။

စတိုင်ကျကျ ဝတ်တတ် စားတတ်တဲ့ သူမှန်သမျှ ဒီအကွက်ပါတဲ့ အဝတ်အစားကို မဝတ်ဘူးဟေ့ ... ဆိုပြီး ကြွေးကြော်လာကြရော။

Burberry လည်း ရောင်းအားတွေ ကျလာတယ်။ ပုံရိပ်လည်း တော်တော်လေး ထိခိုက်သွားတယ်။ လမ်းပျောက် သွားတယ်။

၂၀၀၆ ခုနှစ်မှာ Burberry က CEO အသစ် တစ်ယောက်ကို ငှားတယ်။ အမေရိကန် အမျိုးသမီး။ နာမည်က အိန်ဂျလာအာရန့်ဒ်။

အိန်ဂျလာ လန်ဒန်ကို အစည်းအဝေး တက်ဖို့ ရောက်လာတယ်။

အေးပြီး စိမ့်နေတဲ့ နေ့။ ·

ရာသီဥတုသာ အေးနေတာ.. အစည်းအဝေးကို လာတက်တဲ့ သူတွေထဲမှာ Burberry ဝတ်ထားတာ တစ်ယောက်မှ မပါဘူး။

ကိုယ့်ကုမ္ပဏီက ထုတ်တဲ့ တံဆိပ်ကို ကိုယ့်ရဲ့ ဝန်ထမ်း တွေတောင် မဝတ်ချင်တော့ဘူး ဆိုရင် ပြည်သူတွေကို ဘယ်လို ရောင်းမလဲ။

အရင်လက်ထက်က လူတွေ လုပ်ချင်သလို လုပ်သွားတဲ့ အမှားတွေ ကို အိန်ဂျလာ ပြန်ပြင်ရတော့မယ်။

အိန်ဂျလာ သူ့အစီအစဉ်ကို ချက်ချင်း စတယ်။

တစ်ဆင့် ပြန်ရောင်းဖို့ ခွင့်ပြုထားတဲ့ လိုင်စင်တွေကို အကုန် ပြန်လိုက်ဝယ်တယ်။ ပိုက်ဆံတွေ သန်းပေါင်းများစွာ အကုန်အကျခံပြီး ပြန်ဝယ်ရတာ။

သူပြန်ဝယ်ရတဲ့ လိုင်စင် ၂၃ ခုတောင် ရှိတယ်။ တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာ ရှိတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေကို ပတ်ရောင်း ထားတာကိုး။

အရင်တုန်းကတော့ ရောင်းလေ ကောင်းလေ ဆိုပြီး လုပ်ခဲ့လိုက်တာ ကိုယ့်တံဆိပ်ပါ ရစရာမရှိအောင် ပျက်စီး သွားမှ နောင်တရတော့တယ်။

Burberry တံဆိပ်ကို ပြန်ထောင်လာအောင် မကယ်တင်ခင်မှာ ရှေ့က လူတွေ ပစ်ချခဲ့တဲ့ အမှိုက်တွေကို အိန်ဂျလာ ပြန်လိုက်ကောက်ရတယ်။ တဖြည်းဖြည်း ပုပ်သိုး ပျက်စီးလာတဲ့ ပုံရိပ်ကို တန့်သွားအောင် တားရတယ်။

ဒီလိုနဲ့ .. အချိန်ကြာလာတော့ . . တဖြည်းဖြည်း အဆင်ပြေလာတယ်။

ဖောခြင်းသောခြင်း ဖြစ်မနေတော့တဲ့ အတွက်.. Burberry တံဆိပ် ကို လူတွေ ပြန်ပြီး ယုံကြည်လာတယ်။ Burberry အကွက်တွေကို ပြန်ပြီး တန်ဖိုး ထားတတ် လာတယ်။ ပေါချောင်ကောင်းအဖြစ် ရောပြီး မသတ်မှတ် တော့ဘူး။

ဒီလိုနဲ့ Burberry ကုမ္ပဏီ ခေါင်းမော့လာတယ်။

အိန်ဂျလာ့ လက်ထဲမှာ Burberry ရဲ့ ရောင်းအား တစ်နှစ်ကို ၂ ဆ ကျော်ကျော် (စတာလင်ပေါင် ၂ ဘီလီယံ နီးနီး) တက်လာတယ်။ ရှယ်ယာ တန်ဖိုးကလည်း စတာလင်ပေါင် ၁၃၇၀ အထိ ပြန်တက်လာတယ်။

အိန်ဂျလာရဲ့ အတွေးက ရှင်းတယ်။ အကောင်းစား ပစ္စည်းတစ်ခုကို ထုတ်ပေးမယ်ဆိုရင်.. လူတွေကလည်း အကောင်းစား ဈေးပေးဝယ်မှာပဲ။

ဒါပေမယ့် ဘယ်နားကြည့်ကြည့်.. လူတိုင်းက ဒီပစ္စည်းကိုပဲသုံး နေကြတယ်ဆိုရင် "အကောင်းစား" ဆိုတဲ့ စကားလုံးက အဓိပ္ပာယ်မရှိတော့ဘူး။

တန်ဖိုးမြင့် အမှတ်တံဆိပ် တစ်ခုရဲ့ အရည်အသွေးထဲမှာ " သီးသန့် ဖြစ်မှု" ဆိုတာလည်း လိုတယ်။

လူတိုင်း ဝယ်သုံးနေမှတော့ "သီးသန့်" ဘယ်ဖြစ်တော့ မလဲ။

ဒါဆိုရင် အကောင်းစား ဈေးနဲ့ ရောင်းလို့ မရတော့။

တစ်ခါတလေကျရင် ရောင်းကောင်းနေတိုင်းလည်း အဆင်ပြေတာ မဟုတ်ဘူး။

ထထထ

တလွဲအတွေး

၁၇ ရာစု ဂျာမန်သိပ္ပံပညာရှင် တစ်ယောက်က ပြောဖူးတယ်။

လေတိုက်တာ သစ်ပင်တွေ လှုပ်လို့.. တဲ့။

မျက်မြင်ကိုယ်တွေ့ သွားကြည့်တော့လည်း ဟုတ်နေ တယ်။

သစ်ကိုင်းတွေ လှုပ်နေပြီ ဆိုရင် လေကလည်း တိုက်နေတယ်လေ။

သစ်ပင်တွေ ငြိမ်သွားတဲ့အခါ ... လေငြိမ်သွားရော။

ကျွန်တော်တို့ လက်နှစ်ဖက်ကို ငှက်တောင်ပံခတ်သလို အပေါ်အောက် ခတ်ကြည့်ရင်လည်း လေလေး တဝှစ်ဝှစ် ထွက်လာတာပဲ။

လက်ကို ငြိမ်ထားရင် လေသံလည်း မကြားရတော့ဘူး။

လေတိုက်တယ် ဆိုတာ လေထုထဲမှာ အပြောင်းအလဲ ရှိလို့။ ဒါဆိုရင် ဒီလေထုကို တစ်ခုခုက ပြောင်းလဲအောင် လုပ်နေတာပဲ ဖြစ်ရမယ်..တဲ့ အဲဒီ သိပ္ပံပညာရှင်က ဆိုတယ်။

သူတွေးသလို တွေးတော့လည်း ယုတ္တိရှိနေတာပဲ။

ဒါပေမယ့် ယုတ္တိတန်တိုင်းလည်း အမှန် ဖြစ်မသွားဘူး။

သစ်ပင်လှုပ်လို့ လေတိုက်တာ မဟုတ်ဘူး ဆိုတာ၊ တကယ်တမ်းက လေတိုက်လို့ သစ်ပင်တွေ လှုပ်တယ်.. ဆိုတာကို အခုခေတ်မှာတော့ အားလုံး နားလည်နေကြပြီ။

ဂျာမန် သိပ္ပံပညာရှင်ရဲ့ အတွေးစတွေက မှန်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီအတွေးစတွေကို ပြောင်းပြန်ကြီး ဆက်ပစ် လိုက်တော့ သွားရော။

လေတိုက်လို့ သစ်ကိုင်းတွေ လှုပ်တာ..။ သစ်ကိုင်းတွေ လှုပ်လို့ လေတိုက်တာ မဟုတ်ဘူး။ အဲဒီ ဂျာမန် သိပ္ပံပညာရှင် ကတော့ ဒီအဆင့်အထိ ဆက်မတွေးတော့ဘဲ သူ့ရဲ့ လွဲနေတဲ့ အမြင်ကိုပဲ ဖက်တွယ်သွားတယ်။

အခုခေတ် ကြော်ငြာ မာကက်တင်း ဗျူဟာတွေ တော်တော် များများကို ကြည့်လိုက်ရင်လည်း အဲဒီဂျာမန် သိပ္ပံပညာရှင်ရဲ့ တွေးပုံတွေးနည်းတွေနဲ့

ခပ်ဆင်ဆင်ရယ်။

ကုန်ပစ္စည်း အမှတ်တံဆိပ်ကို ကြော်ငြာရင်းနဲ့ ဒီတံဆိပ်ရဲ့ ကောင်းသတင်းကို မြှင့်တင်လို့ ရတယ်.. ဆိုတဲ့ အတွေး။

ဒီ ကုန်ပစ္စည်း ဟာဖြင့် ဒါတွေ ဒါတွေကို လုပ်နိုင်ပါတယ်.. ဒီလို နေရာတွေမှာ အသုံးဝင်ပါတယ်.. ဒီလောက်တောင် ကောင်းပါတယ် စသဖြင့် ..ဆက်တိုက် ကြော်ငြာနေရင် လူတွေကလည်း နားဝင်လာမယ်။

ယုံကြည် ရတယ်လို့ ကြော်ငြာရင် လူတွေက ယုံကြည်လာမယ်။

စိတ်ချ ရတယ်လို့ ကြော်ငြာရင် လူတွေက စိတ်ချလာမယ်။

ခေတ်မီ တယ်လို့ ကြော်ငြာရင် ခေတ်မီတယ်လို့ ထင်လာကြမယ်။

ဆန်းသစ် တယ်လို့ ကြော်ငြာရင် အသစ်အဆန်းဆိုပြီး မြင်လာမယ်။

စားသုံးသူတွေကတော့ ကြော်ငြာတွေက ချပေးတဲ့ အတွေးအစအန တွေကို သူတို့ဘာသာသူတို့ အဆင်ပြေသလို ကောက်ပြီး ဆက်လိုက်ကြမှာပဲ။ အရှေ့အနောက်တွေ လွဲနေရင် ပြဿနာ တက်ပြီ။

Brand ဆိုပြီး လူတွေ တွင်တွင် သုံးနေကြတဲ့ စကားလုံးဟာ တကယ်တမ်းကတော့ ကိုယ့်ကုန်ပစ္စည်းရဲ့ ပုံရိပ်.. ဂုဏ်သတင်းပဲ။

ကောင်းသတင်း တစ်ခု ထွက်လာဖို့ ဆိုတာ ကြော်ငြာ နေရုံနဲ့၊ ပြောပြနေရုံနဲ့ မပြီးဘူး။

ကိုယ့်ကုန်ပစ္စည်းမှာ ပြောစမှတ် ပြုစရာ အရည်အသွေး တစ်ခုခုတော့ ရှိရမယ်။

ဒါမှ ဂုဏ်သတင်း ဆိုတာ ဖြစ်လာမယ်။

ဒါမှ ငါ့ ကုန်ပစ္စည်း ကတော့ ဒီလိုဟေ့.. ဆိုပြီး ကြော်ငြာလို့ ရမယ်။

Volkswagen ကားကုမ္ပဏီကို နမူနာ အဖြစ် ကြည့်ရအောင်။

“Volkswagen ကားတွေက အင်မတန် စိတ်ချရတယ်” ဆိုပြီး နာမည်ကြီးတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီလို နာမည်ကြီးလာတာ ကြော်ငြာ နည်းဗျူဟာ

တွေကြောင့် သက်သက်တော့ မဟုတ်ဘူး။ "စိတ်အချရဆုံး ကားဖြစ်ပါသည်" ဆိုပြီး ဆက်တိုက် ကြော်ငြာခဲ့တာလည်း မဟုတ်။

ဟိုးလွန်ခဲ့တဲ့ နှစ် ၅၀ လောက်တုန်းက Volkswagen ကား ကြော်ငြာတွေထဲမှာ "ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကားတွေက သေးတယ်။ ဈေးပေါတယ်။ ဆီစား သက်သာတယ်" ဆိုတဲ့ စကားတွေပဲ ပါခဲ့တာ။

သူတို့ရဲ့ ကားတွေထဲမှာ ရေဒီယေတာ မပါဘူး။ ဒီတော့ ဆောင်းတွင်းမှာ ခဲသွားတာတွေ ဘာတွေ မဖြစ်တော့ဘူး။

ကားလေးတွေက သေးသေးလေးတွေ။ ဒီတော့ တခြား ကားတွေနဲ့ ယှဉ်လိုက်ရင် အင်မတန် ဆီစား သက်သာတယ်။

ကားတွေရဲ့ ပုံစံကို မပြောင်းဘဲ ထားတဲ့အတွက် ပစ္စည်း တစ်ခုခု ပျက်သွားခဲ့ရင် အသစ်လဲရတာ မခက်ဘူး။ ပစ္စည်း ဝယ်လို့ လွယ်တယ်။

ဒီကြော်ငြာ စာသားတွေ အားလုံးက ကုန်ပစ္စည်းရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည် ကိုပဲ ကြော်ငြာနေတာ။ အမှတ်တံဆိပ်ရဲ့ ဂုဏ်သတင်းကို ကြော်ငြာနေတာ မဟုတ်သေးဘူး။

ဒါပေမယ့် ဒီလို ကုန်ပစ္စည်းကို ကြော်ငြာတဲ့ ကြော်ငြာ တွေက သက်တမ်း ရှည်ကြာလာတဲ့အခါ အမှတ်တံဆိပ်ကို ပိုပြီး ခိုင်မာလာစေတယ်။

နှစ်တွေ တဖြည်းဖြည်း ကြာလာတာနဲ့ အမျှ စားသုံးသူ တွေကလည်း "Volkswagen ကားတွေက ခိုင်တယ်။ စိတ်ချရတယ်" ဆိုတဲ့ အဆိုကို လက်ခံလာတယ်။

နှစ် ၅၀ လောက် ကြာသွားတဲ့ အခါကျတော့မှ Volkswagen အနေနဲ့ သူတို့ရဲ့ ကြော်ငြာမှာ "ဘဝရဲ့ အရာရာ တိုင်းဟာ Volkswagen ကားတွေလို စိတ်ချရရင် ဘယ်လောက် ကောင်းလိမ့်မလဲ"ဆိုတဲ့ စာသားကို ထည့်သုံးလို့ ရသွားတော့တယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ် ၅၀ တုန်းက ဒီစာသားကို သုံးလို့ မရသေးဘူးလေ။ အဲဒီတုန်းက သူတို့မှာ ဂုဏ်သတင်းဆိုတာ မရှိသေးဘူး။ စိတ်ချရတယ်ဆိုပြီး ပြောရလောက်အောင် ဘာမှ လုပ်မပြရသေးဘူး။

ခြုံပြောရရင်..

ကုန်ပစ္စည်းက စားသုံးသူတွေကို "အတွေ့အကြုံ"တွေ ပေးတယ်။

ဒီအတွေ့အကြုံတွေကနေ "ဂုဏ်သတင်း" ဆိုတာ ဖြစ်လာတယ်။

ဒီဂုဏ်သတင်းကမှ "အမှတ်တံဆိပ်"ကို ပိုပြီး ခိုင်မာစေတာ။

ခင်ဗျားက ဟာသသရုပ်ဆောင် တစ်ယောက် ဆိုပါစို့။

"ငါက ဟာသသရုပ်ဆောင်လေ၊ နာမည် ကြီးတယ်လေ.." ဆိုပြီး အာပေါက်အောင် ရှင်းပြနေမယ့်အစား လူတွေကို ရယ်အောင် လုပ်ပြလိုက်ရင် ပိုထိရောက်မယ်။

ထထထ

ကျွန်တော့်ရဲ့ သားတော်မောင် ကလေးဘဝတုန်းကပေါ့။

"သေခြင်းတရား" ဆိုတာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သူက ကျွန်တော့်ကို မေးဖူးတယ်။

နေသာတဲ့ တစ်နေ့.. သားအဖ နှစ်ယောက် ကားတစ်စီးနဲ့ ဟိုဟို ဒီဒီ လျှောက်သွားနေတဲ့ အချိန်..

"သေခြင်းတရား" ဆိုတဲ့ အရာကို စူးစမ်းချင်တဲ့စိတ်က ကျွန်တော့် သားရဲ့ ခေါင်းထဲကို ဝုန်းခနဲ ဆောင့်ဝင်လာတယ် ထင်တယ်။

ကားနောက်ခန်း ထိုင်ခုံမှာ ထိုင်လိုက်လာတဲ့ သားတော် မောင် .. အသံတိုးတိုးနဲ့ ကျွန်တော့်ကို လှမ်းပြော တယ်။

"ဖေဖေ.. သား မသေချင်ဘူး။ ကြောက်တယ်"

ဘယ်သေချင်ပါ့မလဲ။

ဘယ်သူမှ မသေချင်ကြဘူး။

အချိန်ကြာလာတော့မှ.. ငါတစ်နေ့ သေရမှာပဲ..ဆိုတဲ့ အချက်ကို တဖြည်းဖြည်း လက်ခံသွားကြတာ။

ပြီးတဲ့အခါ သေခြင်းတရား ဆိုတာကို ခေတ္တ မေ့ထား လိုက်တာ။

ကျွန်တော်တို့လို လူကြီးတွေ အတွက်တောင် သေခြင်း တရားကို ရင်ဆိုင်ဖို့ ခက်ခဲနေရင် ကလေးလေး တစ်ယောက် အနေနဲ့ ဘယ်လိုရင်ဆိုင်မလဲ။

အင်မတန် ပျော်ရွှင်သာယာဖို့ ကောင်းတဲ့ "ဘဝ" ဆိုတဲ့ အရာကြီးကို အခုမှ စပြီး တွေ့ကြုံခံစားရတုန်း ရှိသေးတယ်။

တစ်ချိန်ကျရင် အကုန်လုံးကို သေမင်းက ပြန်ယူ သွားမှာပဲ.. ဆိုတာ သိလိုက်ရတဲ့အခါ .. ဘယ်လို ခံစားရမလဲ။

ကိုယ့်မှာ ရှိသမျှတွေ အကုန် ပေးလိုက်ရမယ်။

ပြီးရင် .. အဆုံးအစ မရှိတဲ့ အမှောင်ထုထဲကို ထိုးဆင်း ရတော့မယ်။

ဘာသာတရား ကိုင်းရှိုင်းတဲ့သူဆိုရင်တော့ တခြား ဘုံဘဝတွေ ရှိနေတယ် ဆိုတဲ့ အသိနဲ့ ဖြေလို့ ရမယ်။

နောင်ဘဝက ဒီဘဝထက်တော့ ကောင်းမှာပါဆိုပြီး တွေးပျော်လို့ ရနိုင်သေးတယ်။

ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်က ဘာသာရေး ကိုင်းရှိုင်းလှသူ တစ်ယောက် မှ မဟုတ်ဘဲ။ ကျွန်တော့်သားကို နတ်ပြည်တွေ၊ တခြားဘုံဘဝတွေ အကြောင်း ဘယ်လို ပြောပြမလဲ။

ဒါဆို ကျွန်တော်က ဘာသာမဲ့လား.. ဆိုတော့လည်း မဟုတ်ပြန်ဘူး။

ကျွန်တော်က သက်သေ အထောက်အထားရှိတဲ့ အရာ မှန်သမျှကို ယုံကြည်တဲ့သူ။

"နောင်ဘဝဆိုတာ မရှိဘူးဟေ့" လို့ ယုံကြည်ထားတဲ့ သူတွေကိုသာ "ဘာသာမဲ့"လို့ နာမည်တပ်လို့ ရတာ။

ကျွန်တော့် ခံယူချက်အရ ဆိုရင်တော့ နောင်ဘဝဆိုတာ တကယ်ရှိ သလား မရှိသလား ဘယ်လိုမှ သေချာ မသိနိုင်ဘူး။ မရှိဘူး ဆိုတာကိုရော.. ရှိတယ် ဆိုတာကိုရော နှစ်ခုစလုံးကို ယတိပြတ် မဆုံးဖြတ်နိုင်ဘူး။ သက်သေ မရှိဘူး။

တချို့လူတွေက ဒီလို "မသေချာခြင်း" မျိုးကို သိပ်ကြောက် ကြတယ်။

ကျွန်တော်ကတော့ မကြောက်ဘူး။

ကိုယ် မသိတာကို မသိဘူးလို့ ဝန်ခံရတာ ဘာမှ မဖြစ်ပါဘူး။

"မသိခြင်း" ကို ယုံကြည်တဲ့သူ.. ဆိုပါတော့။

စိတ်ကို ဖွင့်ထားတယ်..လို့ ပြောရင်လည်း ရတယ်။

ပြင်သစ် အတွေးအခေါ်ပညာရှင် ဒေကာ့တ် (Descartes) ရဲ့ အမြင်အရဆိုရင် "သံသယ" စိတ်ဆိုတာ အင်အား အကြီးဆုံးသော တွေးခေါ်မှု

တစ်ခု ဖြစ်တယ်တဲ့။

ဒေကာ့တ်ရဲ့ "Cogito, ergo sum" ဆိုတဲ့ "ငါတွေးသည်၊ ထို့ကြောင့် ငါရှိသည်" ဆိုတဲ့ စကားစုကို ကြားဖူးကြမှာပါ။ တချို့ ဒဿနိကပညာရှင်တွေက ဒီစကားစုကို "ငါသံသယဖြစ်သည်၊ ထို့ကြောင့် ငါရှိသည်" ဆိုပြီး ဘာသာပြန်ကြတယ်။

သံသယစိတ်ဆိုတာ တကယ်လည်း တန်ဖိုးရှိတဲ့ ကိရိယာ တစ်ခု ဖြစ်ခဲ့တာပဲ။

"အသိဉာဏ် ပွင့်ခြင်း" ဆိုတာ သံသယစိတ်ကို စူးစမ်း လေ့လာရင်းနဲ့ ရလာတဲ့ အရာ မဟုတ်လား။

ဒါပေမယ့် ဒါတွေကို ကျွန်တော့်ရဲ့ သားတော်မောင် နားလည်အောင် ဘယ်လို ရှင်းပြလို့ ရမလဲ။

အသက်ကလည်း ငယ်သေးတယ်။ ဘာမှ မသိသေးတဲ့ အရွယ်။

ကောင်းကင်ဘုံတွေ၊ နတ်ပြည်တွေ အကြောင်း ပြောပြပြီး ချွေးသိပ်ထားလိုက်ရင် ပိုလွယ်မှာပဲ။

ဒါပေမယ့် သူ့ရဲ့ တွေးခေါ်ချင်နေတဲ့ ဦးနှောက်လေးကို ပိတ်ဆို့ပစ်လိုက်သလို ဖြစ်သွားမှာလည်း စိုးရိမ်ရတယ်။

တစ်ရက်ရက်ကျရင် ဒီမေးခွန်းကြီးက သူ့ခေါင်းထဲကို ပြန်ဝင်လာဦးမှာပဲလေ။

ဒီတော့ လွယ်လွယ်လေး ဖြေလိုက်လို့ အဆင်မပြေဘူး။

ကြော်ငြာလောကမှာ ဒီပြဿနာက အမြဲကြုံနေကျပဲ။

အင်မတန် ရှင်းပြရခက်တဲ့ အရာတစ်ခုကို အရိုးရှင်းဆုံး ဖြစ်သွားအောင် ဘယ်လို ဖြေလျှော့ သီကုံးပြမလဲ။ အဓိက အရည်အသွေး တွေလည်း ပျောက်မသွားအောင် .. သူလည်း နားလည်သွားအောင် . .

ဒီလို ပြဿနာမျိုးကို ဖြေရှင်းတဲ့အခါ ခင်ဗျားမှာ အဆာပလာ နှစ်ခု ရှိတယ်။ ကုန်ပစ္စည်းရယ်၊ စားသုံးသူရယ်။

တစ်ခုနဲ့ တစ်ခု ချိတ်ဆက်ပြီး ရှင်းပြမှ ရမယ်။

ကျွန်တော် ကျွန်တော့်သားကို ပြောလိုက်တယ်။

"သား ဗီဒီယိုဂိမ်း ဆော့တော့ Sonic the Hedgehog ဂိမ်းကို ကြိုက်တယ် မဟုတ်လား"

သူက ခေါင်းညိတ်တယ်။ တစ်ညလုံး မအိပ်ဘဲ ဆော့ဆိုလည်း ဆော့မယ့် သဘောမှာ ရှိတယ်။

ကျွန်တော် ဆက်ပြောတယ်။

"အဲဒီ ဂိမ်းဆော့တော့ အခန်း တစ်ခန်းကို အောင်အောင် ဆော့ရတာ ဘယ်လောက် ပျော်ဖို့ ကောင်းသလဲ၊ မှတ်မိလား"

သူက ခေါင်းညိတ်ပြန်တယ်။

"အခန်းတစ်ခန်း အောင်သွားမှ နောက်တစ်ခန်းကို ဆက်တက်လို့ ရတာရော သိတယ်မဟုတ်လား"

သားတော်မောင်က ပြုံးတယ်။ သူနားလည်တဲ့ နယ်ပယ်ကို ရောက် လာပြီလေ။

"ဒါပေမယ့် နောက်တစ်ခန်းမှာ ဘာရှိမလဲ ဆိုတာ ကြို မသိရဘူး။ ဟုတ်တယ်မဟုတ်လား။ အခု တစ်ခန်းကို အရင် ပြီးအောင် ဆော့ဖို့ လိုတယ်လေ"

သူက ခဏ တွေပြီး စဉ်းစားတယ်။ ကျွန်တော် ဆက်ပြောတယ်။

"သေတယ် ဆိုတာလည်း အဲဒီလိုပဲ။ အခု တစ်ခန်းကို အောင်အောင် ကစားနေရင်း အဖေတို့ ပျော်အောင် နေနေ ကြတာပဲ။ ဒီတစ်ခန်း ပြီးသွားတော့မှ နောက်တစ်ခန်းကို ရောက်မှာ။ ဒါပေမယ့် နောက်တစ်ခန်းမှာ ဘာတွေ ရှိမလဲ.. ကြိုမသိနိုင်သေးဘူး။ ရောက်မှ သိမှာပဲ"

သားတော်မောင်က အချိန်တော်တော် ကြာကြာ ငြိမ်သွားပြီး ကျွန်တော် ပြောတာတွေကို စဉ်းစားနေတယ်။ သူ့မျက်နှာ နည်းနည်း လန်းသွားတယ်။ သူ ပါးစပ်ပိတ်သွားရင် ပြီးရော ဆိုပြီး ကျွန်တော် ညာမပြောခဲ့ဘူး။

အမှန်တရားကို သူ့အတွက် နားလည်လွယ်မယ့် ပုံစံနဲ့ ပြောင်းပြီး ရှင်းပြလိုက်တယ်။

ကြော်ငြာ လောကမှာလည်း ဒီအတိုင်းပဲ။ ဘဝမှာလည်း အတူတူပဲ။

အမှန်တရားကို ရှင်းနေအောင် ချပြတတ်ဖို့ အရေးကြီးတယ်။

ထထထ

သူများ အတွေး

ရော်ဘင်ဝိုက် (Robin Wight) ဆိုတဲ့ ကြော်ငြာ အေဂျင်စီ ပိုင်ရှင်..

အရေးကြီးတဲ့ ပရောဂျက်တစ်ခုကို ကိုင်တွယ်ရတယ်။ အဲဒီပရောဂျက်က လူထု ဆက်ဆံရေးနဲ့ နည်းနည်းလေး နွယ်နေတယ်။ အမှားမခံဘူး။

လူထုဆက်ဆံရေး နယ်ပယ်မှာ နာမည်အကြီးဆုံး လူတစ်ဦး ရှိတယ်။ သူ့နာမည်က အလန်ပါကာ (Alan Parker)။ Brunswick PR ကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်ခဲ့တဲ့သူ။

ရော်ဘင်ဝိုက်က သူ့အတွင်းရေးမှူးကို ပြောတယ်။

"ငါ အလန်ပါကာနဲ့တွေ့ပြီးစကားပြောချင်တယ်။ The Wolseley စားသောက်ဆိုင်မှာ တွေ့ဖို့ စီစဉ်ပေးပါ"

ရော်ဘင်ရဲ့ အတွင်းရေးမှူးက အလန်ပါကာရဲ့ အတွင်းရေးမှူးကို ဖုန်းဆက်တယ်။ နောက်တစ်ပတ်ကျရင် ရော်ဘင်နဲ့ အလန် နေ့လယ်စာစားဖို့ စီစဉ်လိုက်တယ်။

အဲဒီနေ့လည်း ရောက်ရော ရော်ဘင်က လိုအပ်တဲ့ စာရွက်စာတမ်းတွေ အကုန်ပြင်ဆင်ပြီး ယူသွားတယ်။

စားသောက်ဆိုင်ကို ရောက်တော့ စားပွဲထိုးက ရော်ဘင့်ကို သူ့တို့အတွက် ကြိုပြီး အမှာတင်ထားတဲ့ စားပွဲဆီကို ခေါ်သွားတယ်။

အလန်ပါကာက ရောက်နှင့် နေပြီ။ ထိုင်ခုံမှာ ထိုင်စောင့်လို့။

ဒါပေမယ့် ရော်ဘင် တွေ့ချင်တဲ့ အလန်ပါကာ မဟုတ်ဘူး။

Brunswick PR ကုမ္ပဏီရဲ့ အလန်ပါကာ မဟုတ်။

ရုပ်ရှင်ဒါရိုက်တာ အလန်ပါကာ ဖြစ်နေတယ်။

Bugsy Malone ၊ Mississippi Burning ၊ Midnight Express၊ Evita စတဲ့ ရုပ်ရှင်တွေကို ရိုက်ခဲ့တဲ့ ဒါရိုက်တာ။

ပြဿနာပဲ၊ အားနာစရာတွေတော့ ဖြစ်ကုန်ပြီ။

ရော်ဘင်ဝိုက် ဘာပြောရမှန်း မသိ ဖြစ်သွားတယ်။

ရော်ဘင်ဝိုက်ရဲ့ အေဂျင်စီက ကြော်ငြာရိုက်ချင်လို့ သူ့ကို ခေါ်တွေ့တာ..ဆိုပြီး ရုပ်ရှင် ဒါရိုက်တာ အလန်ပါကာက ထင်နေတာ ဖြစ်မယ်။

ဘာလို့ ဒီလို လူမှားသွားတာလဲ ဆိုတာကို ရော်ဘင်ဝိုက် ချက်ချင်း သဘောပေါက် သွားတယ်။

ရော်ဘင်က WCRS ကြော်ငြာအေဂျင်စီရဲ့ ပိုင်ရှင်။

ကြော်ငြာ လောကမှာ အလန်ပါကာလို့ ပြောလိုက်ရင် ဒါရိုက်တာ အလန်ပါကာကိုပဲ ပြေးမြင်ကြတာကိုး။

ဒီတော့ ရော်ဘင်က သူ့ရဲ့ အတွင်းရေးမှူးကို "ငါ အလန်ပါကာနဲ့ တွေ့ချင်တယ်.." ဆိုပြီး ပြောလိုက်တော့ ရုပ်ရှင် ဒါရိုက်တာ အလန်ပါကာနဲ့ တွေ့ချင်တာ..ဆိုပြီး ထင်သွားတာပေါ့။

Brunswick PR ကုမ္ပဏီရဲ့ ပိုင်ရှင် အလန်ပါကာ..ဆိုပြီး သေချာ မပြောလိုက်မိဘူးလေ။

ရော်ဘင့် အပြစ်ပဲ။ သူ့အတွင်းရေးမှူးရဲ့ အပြစ် မဟုတ်ဘူး။

ဒါနဲ့ ရော်ဘင်ဝိုက်လည်း ဘာမှ မတတ်နိုင်တော့ဘဲ .. ကြောင်အအနဲ့ နေ့လယ်စာကို ဆက်စား နေလိုက်တယ်။ ဘာပြောရမလဲ ဆိုတာကိုတော့ ခေါင်းထဲမှာ အဆက်မပြတ် တွေးနေတာပေါ့။

ထူးခြားတာက.. ရုပ်ရှင် ဒါရိုက်တာ အလန်ပါကာ ကလည်း ခပ်အေးအေးပဲ.. နေ့လယ်စာ စားနေတယ်။ အလုပ် အကြောင်း စကားမစဘူး။ အစားအသောက်ကလည်း တော်တော်လေး ကောင်းနေတော့ နှစ်ယောက်သား အေးအေး ဆေးဆေးပဲ နေ့လယ်စာကို စားနေကြတာပေါ့။

နောက်ဆုံးမှာ အမှန်အတိုင်း ဝန်ခံလိုက်ဖို့ ရော်ဘင်ဝိုက် ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။

အတွင်းရေးမှူးက လူမှားပြီး ချိန်းလိုက်မိတာပါ။ ဒါရိုက်တာ အလန်ပါကာ အတွက် အလုပ်အပ်စရာ မရှိပါဘူး.. ဆိုပြီး ဝန်ခံလိုက်တယ်။

အလန်ပါကာက ရော်ဘင့်ကို အပြစ် မတင်ဘူး။ အေးအေး ဆေးဆေးပဲ နားထောင်နေတယ်။

ပြီးတော့မှ ပြုံးပြီး ပြန်ပြောတယ်။ "တော်သေး တာပေါ့ဗျာ။ အခုမှ ကျွန်တော်လည်း စိတ်အေးသွားတယ်။ ခင်ဗျားကို ဘယ်လို ပြောရမှန်းမသိဘူး ဖြစ်နေတာ။ ကျွန်တော် တီဗွီကြော်ငြာတွေ မရိုက်တော့တာ ကြာပြီဗျ။ အခု ခင်ဗျား ကျွေးတဲ့ နေ့လယ်စာကို စားပြီးမှ ခင်ဗျားကို ဘယ်လို ငြင်းရမလဲ ခေါင်းခြောက်နေတာ"

ရော်ဘင်ဝိုက် ကြောင်တောင်တောင် ဖြစ်သွားတယ်။

"ကြော်ငြာ မရိုက်တော့ဘူး ဆိုရင် အခု ကျွန်တော်နဲ့ လာတွေ့တာ ဘာဖြစ်လို့လဲဗျ".. ရော်ဘင်က မေးတယ်။

"ဒီလိုဗျ.. ကျွန်တော့် အတွင်းရေးမှူးက ကျွန်တော့်ကို 'ရော်ဘင်ဝိုက်က ဆရာနဲ့ စကားပြောချင်လို့ ချိန်းနေတယ်' ဆိုပြီး လာပြောတယ်လေ။ အဲဒီမှာ ကျွန်တော် ကြားလိုက်တာက 'ရော်ဘင်ရိုက်သ်'.. ဆိုပြီး ကြားလိုက်တာ..။ ဟောလိဝုဒ် မင်းသမီး ရော်ဘင်ရိုက်သ်လေ။ ကျွန်တော်နဲ့ ရုပ်ရှင် ရိုက်ချင်လို့ ချိန်းတယ် . .လို့ ထင်သွားတာဗျာ။ အဲဒီလို"

ဒါဆို ဒါရိုက်တာ အလန်ပါကာကလည်း ဟောလိဝုဒ် မင်းသမီးနဲ့ တွေ့ရမယ် ဆိုပြီး တလွဲတွေးပြီး ရောက်လာတာ ဖြစ်နေတယ်။

Forrest Gump ရုပ်ရှင်ထဲမှာ သရုပ်ဆောင်ခဲ့တဲ့၊ မင်းသား Sean Penn နဲ့ လက်ထပ်ထားတဲ့ မင်းသမီး Robin Wright. .။

ဘာလို့လဲ ဆိုတော့ ဒါရိုက်တာ အလန်ပါကာက ကြော်ငြာ လောကနဲ့ အဆက်ပြတ်သွားတာ ကြာပြီ။ ရောဘင်ဝိုက်.. လို့ ပြောလိုက်ရင် သူ့ အတွက် ပေါ်မြင်မိတာက မင်းသမီး ရော်ဘင်ရိုက်သ် ဖြစ်နေပြီ။

ဒါကြောင့် သူ ဒီစားသောက်ဆိုင်ကို ရောက်လာတာ။

ဒီအဖြစ်အပျက်ကို ကြည့်ပြီး.. ကျွန်တော်တို့ သင်ခန်းစာ ကောင်းတစ်ခု

ယူလို့ ရတယ်။

ကိုယ်တွေးသလို သူများလည်း တွေးနေမှာပဲ.. ဆိုတဲ့ ခံယူချက်က တော်တော် မှားတာ။

ဒီခံယူချက်ကို မဖျောက်နိုင်သရွေ့ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် တစ်ယောက်တည်း စကားပြောနေသလို ဖြစ်နေဦးမှာပဲ။

ထထထ

အလုပ်သင် ဂျာနယ်လစ် ကောင်လေးတစ်ယောက်.. သူ ပထမဆုံး အလုပ်ဝင်ရတဲ့နေ့အကြောင်း ပြောပြနေတာ.. ကျွန်တော် ကြားလိုက်ရတယ်။

သူ သတင်းတစ်ပုဒ် ရေးဖို့ တာဝန်ကျတယ်တဲ့။

ဒါနဲ့ အဲဒီသတင်းအတွက် လိုအပ်တဲ့ အချက်အလက် တွေ၊ ပါဝင် ပတ်သက်နေတဲ့သူတွေ၊ ဖြစ်ခဲ့တဲ့ အကြောင်း ခြင်းရာတွေကို သူစုံစမ်းတယ်။

မေးရ မြန်းရမယ့် သူတွေကို စိတ်ရှည်လက်ရှည် အင်တာဗျူးတယ်။ ဒါတွေကို အကုန်စုပေါင်း၊ နောက်ဆုံးမှာ သတင်း ဆောင်းပါးကို ရေးလို့ ပြီးသွားတယ်။

သူ့ သတင်းအဖွင့်က စိတ်ဝင်စားဖို့ ကောင်းတယ်၊ စာကိုယ်ကလည်း အချိတ်အဆက် မိတယ်၊ နိဂုံးကလည်း သဘာဝ ကျတယ်။

အကုန် ပြီးသွားတဲ့အခါ သတင်းဆောင်းပါးကို အယ်ဒီတာ ဆီကို ပို့ လိုက်တယ်။

သူ့ စားပွဲသူတောင် ပြန်မရောက်သေးခင်မှာ အယ်ဒီတာ ဆီကနေ ဖုန်း ဝင်လာရော။

အယ်ဒီတာက ပြောတယ်။

“အချက်အလက်တွေကို ရှေ့ဆုံးမှာ ထားပြီး ပြန်ရေး”.. တဲ့။

ဂျာနယ်လစ် ကောင်လေးကလည်း “ဟာ ဆရာ ဒါဆို ဇာတ်လမ်း အရင်သိပြီး အရသာ ပျက်သွားမှာပေါ့”.. ဆိုပြီး ပြန်ပြောတာပေါ့။

အယ်ဒီတာက ရှင်းပြတယ်။

“ကောင်လေး၊ ငါတို့က သတင်းစာ ထုတ်တာ။ တစ်ရက် တစ်ရက် သတင်း အသစ်တွေက အဆက်မပြတ် ဝင်လာ နေတာ။ ဖောင် မပိတ်မချင်း ဘာမှ အတည်အကျ မရှိဘူး။ အကုန် ပြောင်းသွားနိုင်တယ်။ သတင်းတွေကို ဖြတ်ရတာတွေ၊ ဖြုတ်ရတာတွေ ရှိနိုင်တယ်။ တကယ်လို့များ မင်းရဲ့ သတင်း ဆောင်းပါးကို ဖြတ်ရ တောက်ရတော့မယ် ဆိုရင် အောက်ကနေ

စဖြတ်ရတယ်။ ဒီတော့ အရေးကြီးတဲ့ အချက် အလက် တွေကို အပေါ်ဆုံးမှာရေး”

ဂျာနယ်လစ် ကောင်လေးလည်း သူ့သတင်းကို ပြန်ရေးရရော။

သတင်းဆောင်းပါးတွေ၊ ကြော်ငြာ စာသားတွေနဲ့ စာအုပ်တွေနဲ့မတူတာ အဲဒီအချက်ပဲ။

စာအုပ် တစ်အုပ်ကို လပေါင်းများစွာ အချိန်ယူ ရေးလို့ ရတယ်။

ဒါ ပြဿနာ မရှိဘူး။ ဖတ်တဲ့သူကလည်း သုံးလေးငါးပတ် အချိန်ယူ အေးအေး ဆေးဆေး ဖတ်လို့ ရတယ်။ စာလုံး တစ်လုံးချင်းစီကို အရသာခံလို့ရ တယ်။

သတင်းစာသား ကျတော့ အဲဒီလို မဟုတ်တော့ဘူး။

လူတွေရဲ့ အာရုံကို ချက်ချင်း ဆွဲဖမ်းနိုင်ဖို့ လိုတယ်။

စာအုပ်ထဲက စာလုံးတွေလို ဂရုတစိုက် အဖတ်ခံရမယ်.. ဆိုပြီး စိတ်ချနေလို့ မရဘူး။

အားနက်စ်ဟဲမင်းဝေး (Ernest Hemingway) ဆိုတဲ့ စာရေးဆရာနဲ့ တခြား စာရေးဆရာတွေ ကွာတဲ့ အချက် ကလည်း ဒါပဲ။

ဟဲမင်းဝေးက စာရေးဆရာ မဖြစ်ခင်မှာ ဂျာနယ်လစ် တစ်ယောက် ဖြစ်ခဲ့တယ်။

ကန်းဆက်စီးတီးစတား သတင်းစာမှာ အလုပ် လုပ်ခဲ့တယ်။

အဲဒီ သတင်းစာရဲ့ သတင်း ရေးဖွဲ့ပုံကို သူ သေချာ လေ့လာသင်ယူ ခဲ့တော့.. သူစာရေးတဲ့အခါမှာ ဒီအငွေ့ အသက်တွေ ပါနေတယ်။

“စာကြောင်း တိုတို၊ စာပိုဒ် တိုတို၊ စာလုံး ပြင်းပြင်း”

နည်းနည်းနဲ့ များများပြောလို့ရတဲ့ ရေးဟန်ကို သုံးတယ်။ အဆီတွေကို ဖြတ်ထုတ်ပစ်တယ်။

ဒီရေးဟန်ကို ဟဲမင်းဝေးက “ရေခဲတုံး သီအိုရီ” လို့ ခေါ်ခဲ့တယ်။

ပင်လယ်ထဲမှာ မျောနေတဲ့ ရေခဲတုံးကြီး တွေလိုပဲ..။ ကြည့်လိုက်ရင် ထိပ်ဖျားကိုပဲ မြင်ရတယ်၊ အောက်မှာ ဘယ်လောက် အရွယ်အစား ဖြစ်နေမလဲ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် မှန်းဆ ကြည့်ရတယ်။ ဒီလိုပဲ.. စာကြောင်း တိုတိုပြတ်ပြတ်၊ အချက်အလက် သိပ်သိပ်သည်းသည်း၊ ကျစ်လျစ်နေအောင် ရေး၊ စာဖတ်သူရဲ့ မှန်းဆပုံဖော်နိုင် စွမ်းရည်ကို ဆွပေးတဲ့ သဘော။ အကုန်ပြစရာ မလို၊ လိုသလောက်ပဲ ချပြ၊ ကျန်တာ သူ့ဘာသာသူ စဉ်းစား ဖြည့်တွေးလိမ့်မယ်။

စာပေ သင်တန်းကျောင်းတွေမှာတော့ ဟဲမင်းဝေးရဲ့ သီအိုရီကို အခုထိ သုံးနေတုန်းပဲ။ ရေခဲတုံး သီအိုရီလို့ မခေါ်တော့ဘူး။ သူတို့ အခေါ်ကျတော့ "ထိမ်ချန်ခြင်း သီအိုရီ" တဲ့။

၁၉၂၈ ခုနှစ်လောက်မှာ.. ဟဲမင်းဝေးရဲ့ ပထမဆုံး ဝတ္ထုနဲ့ ပတ်သက်ပြီး နယူးယောက်တိုင်းမ် သတင်းစာက ဒီလို ရေးခဲ့တယ်။

"ဟဲမင်းဝေးရဲ့ 'နေကတော့ ထွက်နေဆဲ' စာအုပ်ရဲ့ အရည်အသွေး ကောင်းပုံကို ဆန်းစစ်လေ့လာဖို့ မဖြစ်နိုင်ဘူး။ ဇာတ်လမ်းက စလယ်ဆုံး ဆွဲခေါ်တယ်။ ဇာတ်ကြောင်းကို ပြောပြထားပုံက အပိုအလိုမရှိ ကျစ်လျစ် နေတယ်။ စကားလုံးတွေက ပြင်းထန်တယ်။ သွက်တယ်။ ကောင်းလှ ပါချည့် ဆိုတဲ့ အင်္ဂလိပ် စာကြီးပေကြီး တချို့တောင် သူ့ရေးဟန်နဲ့ ယှဉ်လိုက်ရင် ရယ်စရာတွေ ဖြစ်ကုန်တယ်"

ဟဲမင်းဝေးရဲ့ ရေးဟန်ကြောင့် ပုံစံအသစ်နဲ့ စာရေးသူ မျိုးဆက်တစ်ခု ပေါ်ပေါက်လာခဲ့တယ်။

၁၉၅၂ မှာ ဟဲမင်းဝေး ပူလစ်ဇာ ဆုရတယ်။

၁၉၅၄ မှာ နိုဘယ်ဆု ရတယ်။

"ထရန်စက်တလန်းတစ် ဖတ်ညွှန်း"က ဟဲမင်းဝေးရဲ့ ရေးဟန်ကို ဒီလို ဖွဲ့နွဲ့ခဲ့တယ်။ "ဟဲမင်းဝေးက သူ့ရဲ့ အဆီပို တစ်စက်မှ မရှိတဲ့ရေးဟန်နဲ့ သမားရိုးကျ အရသာတွေကို ရိုက်ချိုး၊ ခံစားချက် အသစ်ကို ပေးတယ်"..။

ဟဲမင်းဝေး ကိုယ်တိုင်ကတော့ သူ့ရဲ့ ရေးဟန်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး ခပ်တိုတိုပဲ ပြောခဲ့တယ်။ သူကပြောတယ် -

“စာရေးခြင်း ဆိုတာ ဗိသုကာ ပညာဖြစ်တယ်။ အိမ်ခန်း အလှဆင်တဲ့ ပညာ မဟုတ်ဘူး”

ထထထ

ပြောပါ

လူတော်တော်များများက သေခြင်းတရားအကြောင်း သိပ်မစဉ်းစားချင်ကြဘူး။

စကားထဲလည်း ထည့်မပြောချင်ကြဘူး။

ကျွန်တော့် အမေတို့ ခေတ်တုန်းကတော့ ဒီလိုမဟုတ်။

ကျွန်တော် အသက် ၂၀ ဝန်းကျင်မှာ အဖေ ကင်ဆာဖြစ်တယ်။

ကုလို့မရတဲ့ ကင်ဆာမျိုး။ အဖေ ဆေးရုံတက်ရတယ်။

အဲဒီတုန်းက ကျွန်တော့်မှာ.. ကိုယ်နဲ့ ရင်းနှီးတဲ့သူ သေဆုံး သွားတဲ့ အတွေ့အကြုံမျိုး မရှိဖူးဘူး။ အဖေသေရင် ငါ ဘယ်လို ခံစားရမလဲ..ဆိုတဲ့ အတွေးလည်း မတွေးမိသေး။

ကျွန်တော် တွေးမိတာက.. အဖေ မသေခင် လိုတာတွေ အကုန်လုံး လုပ်ပေးထားမှ..ဆိုတဲ့ အတွေး။

ကျွန်တော်တို့ မြို့ရဲ့ သုသာန်မှာ အဖေ့အတွက် မြေတစ်ကွက်ကြို ဝယ်ထားမယ်.. လို့ ကျွန်တော် အမေ့ကို ပြောကြည့်တယ်။

အမေက ပြောတယ်။ နှစ်ကွက်တွဲပြီး ဝယ်ရင် ပိုကောင်းမယ်. တဲ့။ သူသေတဲ့အခါ အဖေနဲ့ အတူတူ မြှုပ်လို့ ရအောင် ဆိုပါတော့။

ကျွန်တော့် အဒေါ် အန်တီပေါ်လီကလည်း အဲဒီတုန်းက အိမ်မှာ ရောက်နေတယ်။

အန်တီပေါ်လီက အမေ့ရဲ့ ညီမ။ အဖေ့ရဲ့ ညီကို ယူထားတဲ့သူ။ ဒီတော့ မိသားစုချင်း တော်တော်လေး ရင်းနှီးတယ်။

အန်တီပေါ်လီက ဝင်ပြောတယ်။ သူနဲ့ သူ့ယောကျ်ား အတွက်လည်း မြေကွက်ဝယ်ထားလို့ မရဘူးလားတဲ့။ အမျိုး တွေနဲ့ ဘေးချင်း ကပ်လျက်ပေါ့။

အကုန်လုံး ကပ်လျက် ဖြစ်ချင်တာပေါ့။

ကျွန်တော်လည်း မေးကြည့်ပေးမယ်.. လို့ ပြန်ပြော လိုက်တယ်။

အဲဒီမှာ အမေနဲ့ အန်တီပေါ်လီက ထပ်မေးတယ်။ “အန်ကယ်ဟယ်ရီ အတွက်ရော.. ဘယ်လိုလုပ်မလဲ”တဲ့။

အန်ကယ်ဟယ်ရီက အမေနဲ့ အဒေါ်ရဲ့ အငယ်ဆုံး မောင်လေး။ သူလည်း ကျွန်တော်တို့နဲ့ တစ်မြို့တည်း နေတာ။

သူက လူပျိုကြီး။ အစ်မ နှစ်ယောက်စလုံးက သူ့ကို သိပ်ချစ်တာ။

သူ တစ်ယောက်တည်း ဖြစ်နေမှာကို စိုးရိမ်တယ်။

ဒါနဲ့ .. အန်ကယ် ဟယ်ရီ အတွက်လည်း တစ်ကွက် ထပ်ဝယ်ထား ပေးဆိုပြီး အမေတို့က ပြောပြန်တယ်။

ဒါနဲ့ ကျွန်တော်လည်း သင်္ချိုင်းကို သွားတယ်။ လူ ၅ ယောက်စာ အတွက် မြေကွက် ကြိုဝယ်ဖို့ စုံစမ်းတယ်။

သင်္ချိုင်းရဲ့ ထပ်ချဲ့ထားတဲ့ မြေနေရာကို ကျွန်တော် သိပ်မကြိုက်ဘူး။ ခုံးကျော် တံတားနား ရောက်နေတာ့ အေးအေး ဆေးဆေး မရှိ၊ ဆူညံတယ်။

ဒါနဲ့ ဆက်ရှာ လိုက်တော့ တိတ်ဆိတ်တဲ့ အပိုင်းဘက်မှာ နေရာလွတ် တွေ့သွားတယ်။

စရန်ကြိုပေးလိုက်တယ်။

ပြီးတော့ အမေနဲ့ အန်တီပေါ်လီ့ကို အဲဒီ မြေနေရာကို ခေါ်ပြတယ်။

“အဲဒီမှာ အမေ။ အမေနဲ့ အဖေက ဒီအကွက်မှာ။ အန်တီ ပေါ်လီနဲ့ အန်ကယ် ဖရက်က ဘေးမှာ။ အန်ကယ် ဟယ်ရီက ဟိုဘက်အစွန်မှာ။ ပြီးတော့ ဒီနားမှာ သစ်ပင်တွေလည်း ရှိတယ်။ အရိပ်ကောင်းတယ်။ အဖေ့ကို လာကြည့်တဲ့အခါ အဆင်ပြေတာပေါ့”.. ကျွန်တော်ပြောလိုက်တယ်။

အန်တီပေါ်လီနဲ့ အမေက နေရာကို သဘောကျကြောင်း ပြောတယ်။

အနားမှာရှိတဲ့ အုတ် အဆောက်အအုံကို အမေက လက်ညှိုး ထိုးပြတယ်။ “ငါ သဘောအကျဆုံးကတော့ ဒီနားမှာ အိမ်သာ ရှိနေတာပဲ”တဲ့။

ကျွန်တော် ကြောင်သွားတယ်။

ရယ်ရင်းနဲ့ ကျွန်တော် ပြောလိုက်တယ်။ "အာ.. အမေ ကလည်း.. အမေ မြေကြီးထဲ ရောက်ပြီးသွားရင် အိမ်သာ တက်ဖြစ်မှာမှ မဟုတ်ဘဲ"

အမေက မျက်မှောင်ကြုတ်တယ်။.. "ဟဲ့၊ ငါ့အတွက် ပြောနေတာ မဟုတ်ဘူး။ ငါ့အုတ်ဂူကို လာကြည့်မယ် သူတွေ အတွက် စဉ်းစားမိလို့။ သူတို့ အပေါ့အပါး သွားချင်လာရင် အလွယ်တကူ သွားရုံပဲလေ။ အဲဒါ အဆင်ပြေတယ်လို့ ပြောတာ"

အမေကတော့ အမေပါပဲ။

သေပြီးတဲ့အခါမှာတောင် .. ဧည့်သည်တွေ အိမ်သာ အဆင်မပြေမှာ စိတ်ပူနေသေးတယ်။

ကျွန်တော် သဘော အကျဆုံးကတော့ သေခြင်းတရား အကြောင်းကို ကျွန်တော်တို့ မိသားစု အေးအေးဆေးဆေး ဆွေးနွေး နိုင်ခဲ့တာကိုပဲ။

အခုခေတ်မှာတော့.. အကြောင်းအရာတစ်ခုက သိပ်ပြီး အထိမခံ ဖြစ်လာပြီ၊ အငြင်းပွားစရာ ဖြစ်လာပြီဆိုရင် အဲဒီ အကြောင်းကို ကျွန်တော်တို့ မဆွေးနွေးကြတော့ဘူး။ စကားထဲ ထည့်မပြောတော့ဘူး။

မသိချင်ယောင်ဆောင်၊ ချောင်ထိုးလိုက်တာပဲ။

ပြောလိုက်ရင် စိတ်ထဲမှာ မသက်မသာ ဖြစ်သွားမှာ၊ ခိုးလိုးခုလုဖြစ် သွားမှာကို သိပ်ကြောက်တာကိုး။

ဒီလိုနဲ့ ... ထုတ်ပြောစရာ စကားတွေ နည်းလာတယ်။

ဒါ မကောင်းဘူး။

မပြောဘဲ နေတာ ကြာလာတဲ့အခါ .. မစဉ်းစားဖို့လည်း ပိုပြီး လွယ်လာတယ်။

ထထထ

ဒေဗ်ဝိတ်ဖီး (Dave Wakefield) ဆိုတဲ့ သူအကြောင်း ကို ဒေ့ဗ်ဒိုင်း (Dave Dye) က ကျွန်တော့်ကို ပြောပြ နေတယ်။

စာလုံးဒီဇိုင်း ဆွဲတဲ့ နေရာမှာ ဒေ့ဗ်ပိတ်ဖီးက အတော်ဆုံး သူတဲ့။

သူ ငယ်ငယ်တုန်းက တီးဝိုင်း တစ်ဝိုင်းမှာ ပါခဲ့ဖူးတဲ့ အကြောင်းကို ဒေ့ဗ်ဝိတ်ဖီးက ဒေ့ဗ်ဒိုင်းကို ပြောပြဖူးတယ်တဲ့။

ဒါ အထူးအဆန်းတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ လူငယ် တော်တော် များများက ဂီတနဲ့ နီးစပ်ဖူးကြတာပဲ။

ဒါပေမယ့် ဒေ့ဗ်ဝိတ်ဖီး ပါခဲ့တဲ့ ဂီတအဖွဲ့က ဒေးဗစ်ဘိုဝီ (David Bowie) ရဲ့ အဖွဲ့တဲ့။

ဒီလို ကြားလိုက်ရတော့ ဒေ့ဗ်ဒိုင်း အံ့သြသွားတယ်။

ဒေဗ်ဝိတ်ဖီးကို သူက မေးတယ်။ ဒေးဗစ်ဘိုဝီ ဆိုတဲ့ အဆိုတော်က ငယ်ငယ်တုန်းက ဘယ်လိုပုံစံလဲ.. ပေါ့။

ဒေ့ဗ်ဝိတ်ဖီးက ပြောပြတယ်။ ဒေးဗစ်ဘိုဝီကို ကြည့်လိုက်တာနဲ့ တစ်ချိန်မှာ အောင်မြင်မယ့်သူ.. ဆိုတာ သိသာနေတယ်တဲ့။

ဘာလို့လဲဆိုတော့ ဒေးဗစ်ဘိုဝီက ငယ်ကတည်းက သူများနဲ့ မတူ တစ်မူထူးနေတယ်။

သူ နားထောင်တဲ့ သီချင်းပုံစံက အစ သူများထက် ထူးနေတယ်။

တခြားသူတွေက သူတို့ ကြိုက်ရာ သဘောကျရာ သီချင်းခွေတွေကို စုဆောင်းကြတယ်။ နားထောင်ကြတယ်။ များသောအားဖြင့် ရော့ခ်သီချင်းတွေ ဆိုပါတော့။

ဒေးဗစ်ဘိုဝီကတော့ အဲဒီလို မဟုတ်။ တွေ့သမျှ အကုန် နားထောင်တယ်။ အခွေတွေ ဝယ်သိမ်းထားတယ်။ သူများ မကြားဖူးတဲ့ အထူးအဆန်း တွေလည်း ပါတယ်။ ဘရော့ဒ်ဝေး ပြဇာတ်ထဲက သီချင်းဟောင်းတွေ၊ Brass band လို့ခေါ်တဲ့ ထရမ်းပက်၊ ထရွန်ဘုန်း

တီးဝိုင်းတွေရဲ့ သီချင်းတွေ၊ ကျေးလက် ဂီတသီချင်းတွေ၊ အော်ပရာ သီချင်း၊ ဂျပန် သီချင်းတွေ၊ ဒါ့အပြင် ဝေလငါးတွေကို မှုားခေါ်တဲ့ တီးလုံးသံတွေ၊ ဖွန်းနဲ့တီးတဲ့ သတ္တုသံစဉ်တွေ.. အစုံပဲ။

ဒေးဗစ်ဘိုဝီရဲ့ အဖွဲ့ထဲက တခြားသူတွေ.. သူ နားထောင်တဲ့ ဟာတွေကို နားထောင်တတ်ဖို့ မပြောနဲ့ ဒီလို ဂီတတွေ ရှိမှန်းတောင် မသိဘူး။ ဘယ်နား သွားရှာဝယ်ရမလဲ ဆိုတာလည်း မသိဘူး။

သူတို့ နားထောင်ချင်တဲ့ အထဲမှာ အဲဒါတွေ မပါဘူး။

ဒေးဗစ်ဘိုဝီကတော့ သူ့နားနဲ့ ကြားသမျှ အကုန် သဲ့ယူတယ်။

တစ်ရက်ရက် တစ်ချိန်ချိန်ကျရင် ပြန်အသုံးချဖို့ အသင့်ပြင်တယ်။

ဒါကြောင့်လည်း ဒေ့ဗ် ဝိတ်ဖီးက ပြောတာ။

ဒေးဗစ်ဘိုဝီကို ကြည့်လိုက်တာနဲ့ သူဟာ သာမန်မဟုတ်၊ တစ်ချိန်မှာ အောင်မြင်လာမယ့်သူဆိုတာ အလိုလို သိနေ၊ ခံစားလို့ ရနေတယ်..။

ဘယ်သူမှ သူ နားထောင်သလို နားမထောင်တတ်ဘူး။

ဒီတော့ သူနဲ့ တူတဲ့သူလည်း ရှိမလာတော့ဘူး။

ဒေးဗစ်ဘိုဝီက သူများ ကြည့်နေ ရှာနေတဲ့ နေရာတွေကို စိတ်မဝင်စားဘူး။ လိုက်မကြည့်ဘူး။ လိုက်မရှာဘူး။

သူများကြည့်တိုင်း လိုက်ကြည့်တာ ဘာမှ မထူးဆန်းဘူး။

တကယ့် အခွင့်အရေးက သူများတွေ ကြည့်မနေ၊ ရှာမနေတဲ့ အရာတွေထဲမှာ ရှိနေတယ်။ ဒါကို သူ သဘောပေါက်တယ်။

အဆုံးအစ မရှိတဲ့ ဂီတပင်လယ်ကြီး၊ သောက်လို့ မကုန်ဘူး။

ဒီပင်လယ်ကို ဘယ်သူမှ အဖက်မလုပ်ကြဘူး။

ဒီတော့ ဒေးဗစ်ဘိုဝီ တစ်ယောက်တည်း လိုသလို ခပ်သုံးရုံပဲ။ သူ လိုက်ရှာစုဆောင်း နားထောင်ထားတဲ့ အပိုင်းအစ တွေကို ပြန်ပြီး သီကုံးလိုက်တော့ .. သူမတူတဲ့ သံစဉ်တွေ ထွက်လာတယ်။ ဘာလို့လဲ

ဆိုတော့ သူ့ရဲ့ ရင်းမြစ်က သူများနဲ့ မတူဘူးလေ။

ဒေးဗစ်ဘိုဝီ အကြောင်းကို ဒေ့ဗ်ဒိုင်းက အဲဒီလို ပြောပြလိုက်တော့ ကျွန်တော် တော်တော် သဘောကျ သွားတယ်။

ဘာလို့လဲဆိုတော့.. ကြော်ငြာလောကရဲ့ ဆရာ့ ဆရာကြီးတွေ ဖြစ်တဲ့ ဂျွန် ဝက်ဘ်စတား (John Webster) ၊ ပေါလ် အာဒန် (Paul Arden) နဲ့ ရွန် ကောလင်း (Ron Collins) စတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတွေလည်း ဒေးဗစ်ဘိုဝီနဲ့ ခံယူချက် အတူတူပဲ။

သူများ မကြည့်တဲ့ နေရာကို ကြည့်တတ်ကြတဲ့ သူတွေ။

ပေါလ်အာဒန်က ခပ်ဆန်းဆန်း မော်ဒန် အနုပညာ ပြခန်း တွေကို ထောင့်စေ့နေအောင် လေ့လာတယ်။

ဂျွန် ဝက်ဘ်စ်တားက ၁၉၄၀-၅၀ ဝန်းကျင်လောက်က ထွက်ခဲ့တဲ့ ကာတွန်း စာအုပ်တွေ၊ မဲဆွယ် ကြော်ငြာတွေကို လေ့လာတယ်။

ရွန်ကောလင်း ကျတော့ Renaissance ခေတ်ရဲ့ ပန်းချီကားတွေကို လေ့လာတယ်။ အထူးသဖြင့် အီတလီ ပန်းချီဆရာ ဘော့တီစီလီ (Botticelli) ရဲ့ လက်ရာတွေ။

ဒေးဗစ်ဘိုဝီလိုပဲ.. ဒီလူတွေ ကလည်း.. တာထွက် ကတည်းက သူများထက် တစ်ပန်းသာနေတဲ့ သူတွေ။

သူများတွေက ကြော်ငြာလောက ထဲက ရေကန် သေးသေးလေး ထဲမှာ ရှိပြီးသား အိုင်ဒီယာတွေကို လုယက် နှိုက်ရင်း အချိန်ကုန်နေကြတာ။

ဒီလူတွေက နှစ်ပေါင်း ၂၀၀၀ လောက် သက်တမ်း ရှိပြီ ဖြစ်တဲ့ ဖန်တီးမှု သမုဒ္ဒရာထဲကနေ လိုသလို ခပ်သုံးလို့ ရနေတယ်။

သူများထက် ထူးဖို့၊ အောင်မြင်ဖို့ ဒီအရည်အသွေး လိုတယ်။

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်ရဲတဲ့ အရည်အသွေး။

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မယုံကြည်သရွေ့ .. သူများထက် ခေါင်း တစ်လုံး သာဖို့ "ဇ"ရှိမှာ မဟုတ်ဘူး။

လူအုပ်ထဲရော၊ သူသူကိုယ်ကိုယ် ဖြစ်သွားမှာပဲ။ လူအုပ်ထဲမှာ ဝင်တိုးနေတဲ့အခါ.. စိတ်တော့ အေးရတာ ပေါ့လေ။ သူများကြည့်တဲ့ နေရာ လိုက်ကြည့်ရုံ၊ သူများ တွေးသလို လိုက်တွေးရုံပဲ။

ဒါပေမယ့် ဒီလိုဆက်နေနေသရွေ့ ခင်ဗျားရဲ့ ဖန်တီးမှု တွေကလည်း သူများနဲ့ ဆင်တူ ဖြစ်နေဦးမှာပဲ။

ထထထ

အပိုင်း (၉)

မသပ်ရပ်တဲ့ ဖန်တီးခြင်း

တင်ပြပုံ

ပေါလ်စမစ် (Paul Smith) က တီဗွီ အစီအစဉ်တွေ ဖန်တီး ထုတ်ဝေသူ။

သူစဉ်းစားထားတဲ့ တီဗွီအစီအစဉ် တစ်ခု ရှိတယ်။ ဒီအိုင်ဒီယာကို တီဗွီချန်နယ်မှာ ပြသခွင့်ရဖို့ သူ ကြိုးစားနေတာ ၂ နှစ်လောက် ရှိပြီ။

အစီအစဉ်က ရှင်းပါတယ်။ ပဟေဠိ ပြိုင်ပွဲတစ်ခု။ ပါဝင်ယှဉ်ပြိုင်သူတွေက အဖြေ ၄ ခုထဲကနေ မှန်တဲ့ တစ်ခုကို ရွေးရုံပဲ။

တစ်ဆင့်ပြီး တစ်ဆင့် အဖြေမှန်တွေ ဆက်တိုက် ရွေးနိုင်မယ် ဆိုရင် နောက်ဆုံးမှာ ဆုငွေ စတာလင်ပေါင် ၁ သန်း တိတိရမယ်။

ဒီအိုင်ဒီယာကို စမစ်က ဘီဘီစီ၊ ချန်နယ် ၄၊ ချန်နယ် ၅ အစရှိတဲ့ တီဗွီ ချန်နယ်ကြီးတွေ ဆီကို ပို့တယ်။ ဒါပေမယ့် ဘယ်သူမှ သူ့အိုင်ဒီယာကို မထိရဲ မစရဲကြဘူး။

သူ့အိုင်ဒီယာကို သဘောကျတဲ့သူ တစ်ယောက်တော့ ရှိတယ်။

အိုင်တီဗွီ တီဗွီချန်နယ်က ကလော်ဒီယာ ရိုစန်ခရန့်စ် (Claudia Rosencrantz)||

စမစ်ရဲ့ စိတ်ကူးကို ကလော်ဒီယာက သူ့သူဌေး ဒေးဗစ် လစ်ဒီမန့် (David Liddiment) ကို ပြောပြတယ်။

ဒေးဗစ်က စိတ်ပူတယ်။

ဒီပဟေဠိ အစီအစဉ် တစ်ပိုင်းကို ပေါင် ၁ သန်း ဆုချရမယ် ဆိုရင် ဘယ်လိုမှ အဆင်မပြေဘူး။ ပိုက်ဆံတွေ ရှုံးမှာပေါ့။

ဒီအစီအစဉ် ဘယ်လို ဘယ်ပုံဆိုတာ သူကိုယ်တိုင် လာပြီး တင်ပြပါရစေလို့ ပေါလ်စမစ်က ပြောတယ်။

ပါးစပ်နဲ့ ရှင်းပြနေလို့ ဘာမှ မထူးဘူးဆိုတာ ပေါလ်စမစ်က နားလည်တယ်။

ဒီပဟေဠိ အစီအစဉ်ကို ဒေးဗစ်ကို ကိုယ်တိုင်ဆော့ခိုင်းမှ အဆင်ပြေမယ်.. ဆိုပြီး ပေါလ်စမစ်က ဆုံးဖြတ်တယ်။

ဒေးဗစ်ရဲ့ ရုံးကို သူ သွားတယ်။ ဒေးဗစ်နဲ့ တွေ့တော့ ပေါလ်စမစ်က ပြောတယ် ။ ခင်ဗျားရဲ့ ပိုက်ဆံအိတ်ကို ထုတ်လိုက်. တဲ့။

ပိုက်ဆံ ဘယ်လောက် ပါသလဲ..တဲ့။ ပေါလ်စမစ်က မေးတယ်။ အိတ်ထဲမှာ ပေါင် ၂၁၀ ရှိတယ်တဲ့။

"ဟုတ်ပြီ။ ၄၀ အကြွေး မှတ်ထားလိုက်မယ်ဗျာ။ ခင်ဗျားမှာ ၂၅၀ ရှိတယ် ထားလိုက်။ ပိုက်ဆံတွေကို အကုန်ထုတ်ပြီး စားပွဲပေါ် တင်လိုက်"

ပြီးတာနဲ့ ပေါလ်စမစ်က သူ့အိတ်ထဲကနေ ပေါင် ၂၅၀ ထုတ်တယ်။ ဒေးဗစ်ရဲ့ ပိုက်ဆံဘေးမှာ သူ့ပိုက်ဆံကို ထားတယ်။

သူက ပြောတယ်။ "မေးခွန်း တစ်ခုဖြေနိုင်ရင် ပေါင် ၅၀၀ စလုံး ခင်ဗျား ရမယ်။ မဖြေနိုင်ရင် ခင်ဗျားရဲ့ ပေါင် ၂၅၀ ကျွန်တော် ယူမယ်"

ပေါလ်စမစ် မေးခွန်း တစ်ခု မေးတယ်။ အဖြေ ၄ ခုထဲက တစ်ခု ရွေးခိုင်းတယ်။

ဒေးဗစ်က သူ့လက်ထောက် ကလော်ဒီယာကို မေးတယ်။ ဘယ် အဖြေကို ရွေးရင် ကောင်းမလဲပေါ့။

ပေါလ်စမစ်က ပြောတယ်။ "အခု ခင်ဗျား ကလော်ဒီယာကို မေးတယ် မဟုတ်လား။ အစီအစဉ် ထဲမှာလည်း ဒီလိုမေးလို့ရတယ်။ phone-a-friend (သူငယ်ချင်းဆီ ဖုန်းဆက်)..ဆိုတဲ့ အခွင့်အရေး တစ်ခု ပါတယ်ဗျ"

ဒေးဗစ်နဲ့ ကလော်ဒီယာ ဇဝေဇဝါ ဖြစ်နေတယ်။ ဘယ်အဖြေမှန် သလဲ နှစ်ယောက်စလုံး မသေချာဘူး။

ပေါလ်စမစ်က ပြောတယ်။ “၅၀-၅၀ အခွင့်အရေးကို သုံးချင်ရင် သုံးလို့ ရတယ်”..တဲ့။

ဒေးဗစ်က သဘောတူတယ်။ ပေါလ်စမစ်က အဖြေ ၄ ခုထဲကနေ ၂ ခုကို ဖယ်လိုက်တယ်။ ရွေးစရာ ၂ ခုပဲ ကျန်တယ်။

ဒေးဗစ် ရွေးလိုက်တဲ့ အဖြေ မှန်သွားတယ်။

ပေါလ်စမစ်က သူ့ကို ပေါင် ၅၀၀ ပေးလိုက်တယ်။ ပြီးတော့ ဆက်ပြောတယ်။.. “ဟုတ်ပြီ။ ခင်ဗျား အခု ပေါင် ၅၀၀ ရသွားပြီ။ ဒီလောက်နဲ့ ရပ်လိုက်ချင်ရင်လည်း ရတယ်။ ဒါမှမဟုတ် ပေါင် ၁၀၀၀ နိုင်ချင်တယ်ဆိုရင် နောက်တစ်ဆင့်၊ နောက်မေးခွန်းတစ်ခုကို ထပ်ဖြေလို့ ရသေးတယ်။ နောက်တစ်ဆင့်မှာ မှားသွားရင်တော့ ခင်ဗျား တစ်ပြားမှ မရတော့ဘူး။ အကုန်ပြန် ရှုံးမယ်”

ပေါလ်စမစ်.. သူ့အိတ်ထဲကနေ ပေါင် ၅၀၀ ထုတ်တယ်။ စားပွဲ ပေါ်မှာ တင်တယ်။

နောက်ထပ် မေးခွန်းအသစ်တစ်ခု ထပ်မေးတယ်။

အဖြေ ၄ ခု ချပြတယ်။ ရွေးခိုင်းတယ်။

ဒေးဗစ်က စောစောကလိုပဲ .. သူ့လက်ထောက် ကလော်ဒီယာနဲ့ တိုင်ပင်မလို့ ပြင်တယ်။

ပေါလ်စမစ်က ဖြတ်ပြောတယ်။ “သူနဲ့ တိုင်ပင်လို့ မရတော့ဘူးလေ။ phone-a-friend အရေးပေါ် အခွင့်အရေးကို ခင်ဗျား သုံးလိုက်ပြီလေ။ ထပ်သုံးလို့ မရတော့ဘူးဗျ။

ဒါဆို သူ ဘာ ဆက်လုပ်ရမလဲ.. တဲ့ ဒေးဗစ်က မေးတယ်။

ပေါလ်စမစ်က ပြန်ဖြေတယ်။.. “ask-the-audience (ပရိသတ်ကို မေးပါ).. ဆိုတဲ့ အခွင့်အရေး တစ်ခုတော့ ကျန် သေးတယ်ဗျ”

ဒေးဗစ် သူ့ရဲ့ ရုံးခန်းထဲကနေ အပြင်ကို ထွက်တယ်။ အပြင်မှာ ထိုင်နေကြတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ ဆွေးနွေး တိုင်ပင်တယ်။

ဒါပေမယ့် အကုန်လုံးက တစ်ယောက် တစ်ပေါက်၊ ထင်မြင်ချက်တွေ မတူကြဘူး။ အဖြေအမှန် တိတိကျကျ ထွက်မလာဘူး။

ဒေးဗစ်.. မျက်မှောင်ကြုတ်ပြီး အခန်းထဲ ပြန်ဝင် လာတယ်။

သူက ပြောတယ်။ "ပေါင် ၅၀၀ ပဲ ယူလိုက်တော့မယ်။ ဆက်မပြိုင် တော့ဘူး"..တဲ့။

ဒေးဗစ်ရဲ့ မျက်နှာကို ကြည့်လိုက်တာနဲ့ ဒေးဗစ်.. သူ့အိုင်ဒီယာကို စိတ်ဝင်စားသွားပြီ.. ဆိုတာ ပေါလ်စမစ် သိလိုက်တယ်။

အစီအစဉ် အပိုင်းတိုင်းမှာ ပေါင် ၁ သန်း ဆုငွေရဖို့ ဘယ်လိုမှ မဖြစ်နိုင်ဘူး ဆိုတာ ဒေးဗစ် နားလည်သွားပြီလေ။

စီးပွားရေးမှာ Loss-aversion ဆိုတာ ရှိတယ်။ မြတ်ဖို့ထက် မရှုံးဖို့ကို ပိုပြီး အလေးပေးတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက် ဆိုပါတော့။ အခု ဒေးဗစ်ကိုယ်တိုင် ဒီဆုံးဖြတ်ချက်ကို ကိုယ်တွေ့ ကြုံသွားပြီ။ သူကိုယ်တိုင်တောင်မှ ပေါင် ၅၀၀ ပြန်မရှုံးချင်လို့ ဆက်မကစား ဖြစ်တော့ဘူးလေ။

နိုဘယ်ဆုရ စိတ်ပညာရှင် တစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ ဒန်နီယယ် ခါနီမန် (Daniel Kahneman) ရဲ့ အဆိုအရ ဆိုရင် ဆုံးရှုံးခြင်းက အမြတ် ထွက်ခြင်းထက် လူ့စိတ်ကို ပိုပြီး ထိခတ် စေတယ်တဲ့။

ဒီလိုနဲ့.. ပေါလ်စမစ်ရဲ့ ပဟေဠိ အစီအစဉ်ကို ဒေးဗစ် လစ်ဒီမန့် အစွဲကြီး စွဲသွားတယ်။ နောက်တစ်ပွဲ ထပ်ဆော့ချင် နေတယ်။

ဘယ်လောက်တောင် သဘောကျသွားသလဲ ဆိုရင် .. ပေါလ်စမစ်ရဲ့ အစီအစဉ်ကို အိုင်တီဗွီမှာ ညတိုင်း ပြဖို့ စီစဉ်လိုက်တယ်။

ပေါလ်စမစ်ရဲ့ Who Wants to Be A Millionare? (ဘယ်သူ သန်းကြွယ် သူဌေးဖြစ်ချင်သလဲ) အစီအစဉ် .. အရမ်း အောင်မြင်သွားတယ်။

ဒီလို အောင်မြင်သွားတဲ့ အကြောင်းရင်းက ရှင်းပါတယ်။ ကိုယ့် စိတ်ကူးကို ပါးစပ်နဲ့ ရှင်းပြနေမယ့် အစား ကိုယ်တွေ့ ခံစားလို့ရသွားအောင်၊ ရင်ထဲ အထိ ရောက်အောင် တင်ပြခဲ့လို့။ နားလည်တာ နားမလည်တာ၊ ရှုံးတာ မြတ်တာ.. စတဲ့ စတဲ့ တွက်ချက်မှုတွေထက်.. ခံစားချက်က ပိုပြီး အား

ကောင်းတယ်။

ခံစားချက်ကို လှုံ့ဆော်ပေးတာကမှ တကယ် အလုပ် ဖြစ်တဲ့ အရာ။

ဒန်နီယယ် ခါနီမန်ရဲ့ အတွေးစနစ် နှစ်ခု ရှိတယ်။ အတွေးစနစ် (၁) က "နှေးတယ်၊ သဘာဝကျတယ်"..။ အတွေးစနစ် (၂)က "မြန်တယ်၊ ခံစားချက် ပြင်းတယ်"။ သူ့စိတ်ကူးကို ရောင်းဖို့.. ပေါလ်စမစ် သုံးလိုက်တဲ့ နည်းက နံပါတ် (၂)။

ဘာကိုပဲ ရောင်းသည်ဖြစ်စေ .. ဝယ်သူရဲ့ ဆန္ဒကို လှုံ့ဆော်ပေးဖို့က အရေးအကြီးဆုံးပဲ။

ထထထ

အရာရာကို ပြောင်းလဲပစ်တဲ့ အတွေး..

၁၉၄၅ ခုနှစ်။

အမေရိကန် ရေတပ်မှာ တာဝန်ကျနေခဲ့တဲ့ ဆမ်ရှိုအန် (Sam Shoen) တာဝန်ပြီးဆုံး၊ တပ်ကနေ အနားယူခွင့် ရတယ်။

ဒီတော့ သူနဲ့ သူ့အမျိုးသမီး လော့စ်အိန်ဂျလိစ်ကနေ အော်ရီဂွန်ကို ပြောင်းချင်တယ်။

ဒီမြို့နှစ်မြို့က မိုင် ၁၀၀၀ ကျော်လောက် ဝေးတယ်။

သယ်စရာ ပစ္စည်းတွေကလည်း မနည်းမနော။

ပစ္စည်းသယ်ပို့ ပြောင်းရွှေ့တဲ့ ကုမ္ပဏီကို ငှားရင်တော့ ရတာပေါ့။ ဒါပေမယ့် သူတို့လို လူငယ် စုံတွဲ တစ်တွဲအနေနဲ့ ဒီလောက်ကြီး မတတ်နိုင်ဘူးလေ။

ဒါနဲ့ ကုန်တင် နောက်တွဲ တစ်ခု ငှားမယ်။ နောက်တွဲမှာ ပစ္စည်းတွေတင်၊ ကားနောက်မှာ ချိတ်၊ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် မောင်းသွားမယ်ပေါ့။

လော့စ်အိန်ဂျလိစ်မှာ ကုန်တင်တွဲတွေကို ရက်ကြေး ပေးပြီးငှားလို့ ရတယ်။

ဒါပေမယ့် ပြဿနာက ငှားပြီးသွားရင်၊ သုံးပြီးရင် ပြန်လာ ထားပေး ရမယ် .. တဲ့။

ဒါ.. လော့စ်အိန်ဂျလိစ်မှာ နေသူတွေအတွက် ပြဿနာ မရှိဘူးလေ။

ငှားသုံးလိုက်၊ ပြီးသွားရင် ပြန်ထားလိုက်၊ အဆင်ပြေ တယ်။

ဒါပေမယ့် ဆမ်နဲ့ သူ့အမျိုးသမီးအတွက် ဒီလို ငှားလို့ မဖြစ်ဘူး။

အော်ရီဂွန်ကို မိုင် ၁၀၀၀ ကျော် မောင်းရမယ်။

ပြီးရင် လော့စ်အိန်ဂျလိစ်ကို မိုင် ၁၀၀၀ ကျော် ပြန်မောင်းလာ၊ ကုန်တင်တွဲကို ပြန်အပ်ရမယ်။

ဘယ်လိုမှ အဆင်မပြေ။

ဒါနဲ့ ဆမ်တို့ နှစ်ယောက်.. သူတို့ပိုင်တဲ့ ပစ္စည်းထဲက တော်တော်များများကို လော့စ်အိန်ဂျလိစ်မှာ ထားခဲ့၊ ကျန်တာတွေကိုပဲ ကိုယ်ပိုင်ကားထဲ ဆန့်သလောက် သွတ်ထည့်ပြီး အော်ရီဂွန်ကို ထွက်လာရတယ်။

အော်ရီဂွန်ကို မောင်းနေတဲ့ တစ်လမ်းလုံး.. ဆမ် တစ်ယောက် ဒီ ကိစ္စကို မကျေနပ်၊ တတွတ်တွတ် ညည်းတယ်။

ဟုတ်တယ်လေ။ စစ်တပ်ကနေ တာဝန်ပြီးဆုံး၊ အိမ်ပြန်လာကြမယ့် သူ့လို လူငယ်တွေ အမေရိကားမှာ သန်းပေါင်း များစွာ ရှိတယ်။

သူတို့တွေ နေရာသစ်ကို ပြောင်းချင် ရွှေ့ချင်ကြမှာပဲ။ အလုပ်အသစ်တွေ ရှာရတော့မယ် မဟုတ်လား။

ဆမ်တို့လိုပဲ.. သူတို့လည်း ပစ္စည်းသယ်ဖို့ အခက် တွေ့နေမှာပဲ။

သူတို့လည်း ကုန်တင်တွဲ ငှားဖို့ လိုမှာပဲ။ ဒါပေမယ့် တစ်ကြောင်းပဲ ငှားလို့ရတဲ့ ကုန်ကားမျိုး..။

ကုန်တင်တွဲကို ဒီလို အသွား တစ်ကြောင်းပဲ ငှားပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီဆိုတာ အဲဒီတုန်းက ရှိကို မရှိသေးဘူး။

ကားမောင်းနေရင်းနဲ့ .. ဆမ်နဲ့ သူ့ ဇနီး ဒီကိစ္စကို ဆက် ဆွေးနွေးဖြစ် သွားတယ်။

တစ်ကြောင်းသွား ကုန်တင်တွဲ ငှားတဲ့ ကုမ္ပဏီ တစ်ခု ထောင်ရင် ကောင်းမယ်လို့ ဆမ်က ပြောတယ်။ ဒါဆို အခု ပြဿနာတွေ ပြေလည်သွားမယ်။ ပစ္စည်းသယ်တဲ့ လုပ်ငန်း တစ်ခုလုံးတောင် ပြောင်းလဲ သွားလိမ့်မယ်လို့ သူက ထင်တယ်။

သူ့မိန်းမကမေးတယ်။ "ဒါပေမယ့် ကုန်တွဲကို အသွား တစ်ကြောင်းပဲ ငှားလိုက်တော့.. ကုမ္ပဏီက အဲဒီကုန်တွဲကို ဘယ်လို ပြန်ယူမလဲ" တဲ့။

ဆမ်က ပြန်ဖြေတယ်။ "အဲဒီ ကုန်တွဲ ရောက်သွားတဲ့၊ ထားခဲ့တဲ့ နေရာတိုင်းမှာ.. ဒီဘက်ကို ပြန်လာချင်မယ့် မိသားစုတွေ ရှိနေမှာပဲလေ။

သေချာတယ်။ တစ်ယောက် မဟုတ် တစ်ယောက် ဒီဘက်ကို ပြန်လာဖို့ ပြန်ငှားမှာပဲ”

သူ့မိန်းမက ထပ်မေးတယ်။ “ဒါပေမယ့် ကုန်တင် တွဲတွေကို ဘယ်နေရာမှာ ထားခဲ့ခိုင်းမလဲ”..။

ဆမ် ခဏ စဉ်းစားသွားတယ်။

ပြီးမှ ပြန်ဖြေတယ်။ “ဓာတ်ဆီဆိုင်တွေမှာ ထားထားရင် အဆင်ပြေမယ်။ ဟုတ်တယ်”

သူပြောတာ မမှားဘူး။ ကုန်တင်တွဲ ငှားမယ် ဆိုကတည်းက အဲဒီ ကုန်တွဲကို ချိတ်ဆွဲဖို့ ကားလိုလာပြီ။ ကားမှန်သမျှ ဓာတ်ဆီ လိုတာချည်းပဲ။ ဒါဆို ဆီဆိုင်တွေမှာ ကုန်တွဲတွေ ထားထားပေးရင် အဆင်ပြေတယ်။

ဆီဆိုင် ပိုင်ရှင်တွေနဲ့ ရငွေကို အချိုးကျ ခွဲယူလိုက်ရင် သဘော မတူစရာ မရှိဘူး။ ပြီးတော့ ဆီဆိုင် တော်တော် များများက မြို့ပြင်ဘက်တွေမှာ ရှိတာဆိုတော့ ကုန်တွဲထားဖို့ နေရာလည်း မပူရဘူး။

ပြီးတော့.. ကုန်တွဲတွေရဲ့ ဘေးမှာ ကုမ္ပဏီတံဆိပ်ကို ဧရာမ စာလုံးကြီးတွေနဲ့ ဖော်ပြထားလိုက်ရင် ကြော်ငြာ ပြီးသားလည်း ဖြစ်နေမယ်။ ဟိုင်းဝေး လမ်းပေါ်ကနေ ဆီဆိုင်တွေထဲကို လှမ်းကြည့်၊ ကုန်တင်တွဲတွေကို ထင်းထင်းကြီး လှမ်းမြင်နေရမယ်။ တစ်ကြောင်းတည်း ငှားလို့ ရမှန်း သိသွားတဲ့ အခါ.. စိတ်ဝင်စားလာကြလိမ့်မယ်။

ဟုတ်ပြီ၊ ဒါဆို နာမည် ဘယ်လို ပေးမလဲ။

အော်ရီဂွန်ကို ရောက်တော့ ဆမ်တို့ရဲ့ စိတ်ကူးက တော်တော်လေး ခရီးရောက်နေပြီ။ နာမည်ပါ စဉ်းစားပြီးနေပြီ။

နာမည်က U-Haul ။

အရှည်ကောက်ဆိုရင် You Haul (ကိုယ်တိုင်သယ်ပါ) ဆိုပါတော့။ ပေးတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုနဲ့ နာမည်နဲ့ ကွက်တိပဲ။ မှတ်မိလည်း လွယ်တယ်။

နာမည် ကြားတာနဲ့ ဘာအလုပ် လုပ်သလဲ ဆိုတာ တန်းသိတယ်။ လိုအပ်ချက်ကို ချက်ချင်း အဖြေပေးနိုင်တဲ့ နာမည်မျိုး။

ပြီးတော့ .. ခေါင်းထဲကို စွဲသွားအောင် အတိုကောက် ပေးထားတဲ့ နာမည် ဖြစ်တဲ့ အတွက် တခြား ကုမ္ပဏီတွေ ဒီနာမည်ကို ယူသုံးလို့ မရတော့ဘူး။

၁၉၄၅ နှစ်ကုန် ပိုင်းကျတော့ ဆမ်တို့ရဲ့ U-Haul ကုမ္ပဏီမှာ ကုန်တင်တွဲပေါင်း ၃၀ ကျော် ရှိလာတယ်။ အမေရိကား မြောက်ပိုင်း တစ်ဝိုက်က နေရာတွေမှာ ဖြန့်ကြက် ထားတယ်။

၁၉၅၅ ခုနှစ်မှာ ကုန်တင်တွဲပေါင်း တစ်သောင်းကျော် အထိ တိုးလာတယ်။ ကုန်တင်တွဲ ထားလို့ရတဲ့ နေရာတွေ များသထက် များလာလိုက်တာ အမေရိကား တစ်နိုင်ငံလုံး နှံ့နေပြီ။

၁၉၅၉ ခုနှစ်မှာ ကုန်တင်တွဲပေါင်း ၄၂၀၀၀ ကျော် ဖြစ်လာတယ်။

တစ်ကြောင်းသွား အငှားစနစ်ကို တီထွင်လိုက်တာ ကားအငှားချတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေက ထွင်ခဲ့တာ.. လို့ လူတွေက အမှတ် မှားနေကြတယ်။ တကယ်တမ်းက ဒီလို မဟုတ်။ ကုန်တင်တွဲ ငှားတဲ့ U-Haul က ထွင်ခဲ့တာ။

၁၉၅၄ ခုနှစ် ရောက်တော့မှ National Car Rental ကုမ္ပဏီက U-Haul ကို အတုခိုး၊ တစ်ကြောင်းသွား အငှား စနစ်ကို လိုက်လုပ်ခဲ့တာ။

နောက်ပိုင်းမှာတော့ Hertz, Avis, Budget, Dollar, Alamo စတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေ အားလုံး U-Haul လို လိုက်လုပ် လာကြတယ်။

အခုခေတ်မှာ ကားငှားတဲ့ ကုမ္ပဏီတိုင်း ဒီလို လုပ်နေကြပြီ။ မြို့တစ်မြို့မှာ ကားတစ်စီး ဝင်ငှား။ နောက် တစ်မြို့မှာ အဲဒီကားကို ထားခဲ့။ အခုတော့ ဒါ ဘာမှ မထူးဆန်း တော့ဘူး။ ကားလောက တစ်ခုလုံး U-Haul ကြောင့် ပြောင်းလဲ သွားတာကိုး။

ဆမ် သူ့ရဲ့ U-Haul ကုမ္ပဏီကို စပြီး တည်ထောင်တော့ ဒေါ်လာ ၅၀၀၀ ပဲ ရင်းခဲ့တယ်။

အခုတော့ U-Haul ဟာ ဒေါ်လာ သန်း ထောင်ချီတန်တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်နေပြီ။ သူ့လုပ်ငန်းက အမေရိကား တင်မက ကနေဒါ ဘက်ကိုပါ ခြေဆန့်နေပြီ။

ဒီတော့ ဆမ့်ရဲ့ တစ်ကြောင်းသွား ကုန်တင်တွဲ.. ဆိုတဲ့ စိတ်ကူးဟာ.. စနစ်တစ်ခုလုံးကို ပြောင်းလဲ သွားစေ နိုင်တယ်လို့ ပြောရင် လွန်မယ် မထင်ဘူး။

လွန်သလား၊ မလွန်ဘူးလား နံပါတ်တွေကို တစ်ချက် ကြည့်ရအောင်။

အမေရိကားမှာ တစ်နှစ်ကို လူ သန်း ၅၀ ကျော် အိမ် အပြောင်းအရွှေ့ လုပ်ကြတယ်။

လူ တစ်ယောက်ဟာ ပျမ်းမျှအနေနဲ့ .. တစ်သက်မှာ ၁၁ ခေါက် အိမ်ပြောင်းရသတဲ့။

အိမ်ပြောင်းတဲ့ လူတွေရဲ့ ၇၅ ရာခိုင်နှုန်းက ကုန်တင် တွဲတွေ မသုံးမဖြစ် သုံးရတယ်။

ဒီတော့ ပျမ်းမျှ တွက်ကြည့်လိုက်ရင် နေ့စဉ် နေ့တိုင်းမှာ U-Haul ကုန်တင်တွဲတွေ သွားလာ ပို့ဆောင်နေရတဲ့ အကွာအဝေးက ကမ္ဘာကို ၁၉၄ ခေါက် ပတ်လို့ရတယ်။

ဒါမှမဟုတ် လ နဲ့ ကမ္ဘာကို အခေါက် ၂၀ အသွားအပြန် လုပ်လို့ ရတဲ့ အကွာအဝေးလို့ ပြောရင်လည်း ရတယ်။

ဒါ..နေ့တိုင်းနော်။

စနစ်ဟောင်းကို ပြောင်းလဲပစ်နိုင်တဲ့ ... အိုင်ဒီယာလို့ ပြောတာ မလွန်ပါဘူး။

ထထထ

ရစ်ဒလေစကော့ (Ridley Scott) ဆိုတဲ့ ရုပ်ရှင် ဒါရိုက်တာ တစ်ယောက်။ သူ ရိုက်ချင်နေတဲ့ Blade Runner ရုပ်ရှင်ကို ရိုက်ခွင့် ရသွားတယ်။ ဒါပေမယ့် စတူဒီယိုကပေးတဲ့ ငွေကြေး အထောက်အပံ့က မဖြစ်စလောက်။

ဟောလိဝုဒ် စတူဒီယို ပိုင်ရှင်တွေက သူ့ဇာတ်လမ်းကို သူ ယုံကြည် နေသလို.. မယုံကြည်ကြဘူး။

ဒီတော့ ပိုက်ဆံကို လျှော့နိုင်သမျှ လျှော့ပေးတယ်။

ရစ်ဒလေက သူ့ဇာတ်ကားအတွက် ခေတ်လွန် လော့စ်အိန် ဂျလိစ် မြို့ကြီးရဲ့ ဆက်တင်ကို ဆောက်ချင်တာ။

ဒါပေမယ့် စတူဒီယိုက သူ့ကို ပေးလိုက်တဲ့ ဆက်တင် နေရာက ရှိပြီးသား ဆက်တင် အဟောင်းတစ်ခု။

၁၉၂၀ ခေတ်ပုံစံ ဆောက်ထားတဲ့ ဆက်တင် အဟောင်းကြီး။

ဟိုးအရင်တုန်းက လူဆိုးဇာတ်လမ်းတွေ ရိုက်တဲ့အခါ သုံးတဲ့နေရာ။

လူဆိုးဇာတ်တွေကို အရင်လို လူကြိုက် မများတော့ တဲ့အခါ အဲဒီ ဆက်တင်တွေ ကိုလည်း မသုံးဖြစ်တော့တာ ကြာပြီ။ ဆက်တင်ရဲ့ အဆောက်အအုံ တွေက ဆွေးမြည့်၊ ဆေးတွေတောင် ကွာကျနေပြီ။

အဲဒီ ဆက်တင် အစုတ်ကြီးကို ကြည့်ရင်း.. ရစ်ဒလေ တစ်ယောက် .. သူ ဘာလုပ်ရင်ကောင်းမလဲ စဉ်းစားတယ်။

စိတ်ထဲမှာတော့ အခဲမကျေဘူးပေါ့လေ။

ဒါပေမယ့် သူ ဘာလုပ်လို့ ရသလဲ..။

မရိုက်ဘူးကွာ ဆိုပြီး လှည့်ထွက်လာလို့ ရတယ်။

အဲဒီလို လုပ်လိုက်ရင် ရုပ်ရှင်ကားလည်း မြောင်းထဲ ရောက်သွားမယ်။ ဒါ့အပြင် သူ့ရဲ့ ဒါရိုက်တာ သက်တမ်းလည်း ချက်ချင်း ထိုးရပ်သွားမယ်။

ဟောလိဝုဒ်မှာ အလုပ်ရှာ လို့တောင် ရတော့မှာ မဟုတ်ဘူး။

ဒါဆို ဘာလုပ်ရမလဲ။

အဖြူအမည်းခေတ် လူဆိုးကားတွေ ရိုက်ဖို့ ဆင်ထားတဲ့ ဆက်တင် အဟောင်းကြီးမှာ သူ့ရဲ့ စိတ်ကူးယဉ် သိပ္ပံ ဇာတ်လမ်းကို ဘယ်လို ရိုက်မလဲ။

ရစ်ဒလေ.. သေချာ စဉ်းစားတယ်။

ဟုတ်ပြီ.. သိပ္ပံဇာတ်လမ်း ဆိုတာနဲ့ ခေတ်လွန်တဲ့ အရာတွေ ချည်း ချပြနေစရာ မလိုဘူး။

တိုက်အသစ်တွေ၊ နည်းပညာ အသစ်တွေ၊ အသစ် အသစ်တွေ ပြနိုင်မှ သိပ္ပံခေတ် ရောက်သွားတာ မဟုတ်ဘူး.. လို့ သူက တွေးတယ်။ ခေတ်လွန်ဆိုတာ.. ရှိပြီးသား ခေတ်ဟောင်း ပေါ်မှာ နည်းပညာ အသစ်တွေ ထပ်ရောက် လာတာ။ ဒါပဲ။

ဒါဆိုရင်.. သူ့ရဲ့ ခေတ်ဟောင်း ဆက်တင်ပေါ်မှာ ခေတ်သစ် အရာတွေကို ထပ်လောင်းလိုက်လို့ မရဘူးလား..။

သူ့စိတ်ကူးကို ရစ်ဒလေ.. ချက်ခြင်း အကောင်အထည် ဖော်တယ်။ ဆက်တင်ထဲက အဆောက်အအုံ အဟောင်း တွေရဲ့ ဘေးမှာ ပြောင်လက်နေတဲ့ အလူမီနီယံ သံပိုက်အသစ်တွေ ကပ်တယ်။

အဆောက်အအုံတွေရဲ့ အပြင်မှာ နီယွန် ဆိုင်းဘုတ်တွေ ချိတ်တယ်။

လူတွေကို ပလက်စတစ် အဝတ်အစားတွေ ဝတ်ခိုင်း တယ်။ နီယွန် မီးတပ်ထားတဲ့ ထီးတွေ ဆောင်းခိုင်းတယ်။

ပြီးတဲ့အခါ တီဗွီ အကြီးကြီးတွေ ကပ်ထားတဲ့ လေသဘော် တွေကို ကွန်ပျူတာ အထူးပြုလုပ်ချက်နဲ့ ထည့်တယ်။

ရုပ်ရှင် တဖြည်းဖြည်း ပုံပေါ်လာတဲ့အခါ မြင်ကွင်းက တော်တော်လေး ထိရောက်သွားတယ်။ စုတ်ပြတ် ဟောင်းနွမ်း နေတဲ့ တိုက်အိုဟောင်းတွေကို ဖုံးလွှမ်းထားတဲ့ ခေတ်သစ် နည်းပညာတွေ..။ အနာဂတ်က အတိတ်ကို ဖျောက်မပစ်ဘဲ တွဲခေါ်သွားတဲ့ အရသာမျိုး..။

ဒီ့ထက် အရေးကြီးတဲ့ ပြောင်းလဲမှု တစ်ခု ရှိသေးတယ်။

နီယွန်မီးတွေကို သေချာ မြင်ရအောင်လို.. ဆိုပြီး ရစ်ဒလေက သူ့ ရုပ်ရှင် တစ်ကားလုံးကို ညဘက် အခန်းတွေ ချည်း ထည့်ရိုက်တယ်။

အမှောင်ထဲမှာ နီယွန်မီးတွေ ပိုထင်ရှားလာတယ်။

အဆောက်အအုံ ဟောင်းတွေရဲ့ နောက်ခံနဲ့ .. နီယွန် အလင်းတွေ၊

ဒါတင် မပြီးသေးဘူး.. သူ့ရဲ့ ဆက်တင်တွေ ပိုပြီး ကြွလာအောင်၊ နီယွန်မီးတွေ ပို အသက် ဝင်လာအောင် .. ရစ်ဒလေက ဇာတ်ကား တစ်ကားလုံး နီးပါးကို မိုးရွာနေတဲ့ အခန်းတွေနဲ့ ဖြည့်တယ်။

ဂရုမစိုက်၊ စွန့်ပစ်ခံထားရတဲ့ ကမ္ဘာတစ်ခုရဲ့ မြင်ကွင်း၊ ပိုပြီးပီပြင် အသက်ဝင်လာတယ်။

ကိုယ့်သမိုင်းကိုယ် ပြန်လာရှာကြတဲ့ စက်ရုပ် လူသား တွေရဲ့ ဇာတ်လမ်းနဲ့ ရစ်ဒလေရဲ့ ဆက်တင်နဲ့ ကွက်တိ ဖြစ်သွားတယ်။

ဇာတ်ကား တစ်ကားလုံးကို ခြုံငုံ ကြည့်လိုက်တဲ့အခါ.. မှောင်နဲ့ မည်းမည်း ဆက်လက်ရှင်သန်နေတဲ့ ခေတ်လွန် ကမ္ဘာတစ်ခု၊ ကြောက်လန့် ချောက်ချားစရာ ပတ်ဝန်းကျင် တစ်ခု၊ အမြဲတစေ ရတက်မအေးရမယ့် အနာဂတ် တစ်ခု .. အဖြစ် ပုံပေါ်လာတယ်။

ရစ်ဒလေရဲ့ ဇာတ်ကားကြောင့် သူ့နည်းတူ ရုပ်ရှင်တွေ ဆက်တိုက် ပေါ်လာတယ်။

Noir Science Fictionလို့ ခေါ်တဲ့.. ခေတ်လွန် သိပ္ပံ ဇာတ်လမ်းတွေ။ နည်းပညာတွေ တိုးတက်နေပေမယ့် နေချင်စရာ မကောင်းတဲ့၊ စိတ်ပျက်စရာ လူနေမှုဘဝနဲ့.. ခေတ်သစ် မြင်ကွင်းတွေ . .။

ရစ်ဒလေက ကိုယ်တိုင်လည်း သူရိုက်ခဲ့သမျှ ဇာတ်ကားတွေ ထဲမှာ Blade Runner ဟာ ဂုဏ်အယူမိဆုံး ဇာတ်ကားဖြစ်တယ်လို့ ဝန်ခံတယ်။

Blade Runner ဇာတ်ကား ကမ္ဘာတစ်ဝန်းမှာ ရုပ်ရှင် ဆုပေါင်း ၄၀ ကျော် ရသွားတယ်။

လူတွေ ကြိုက်လွန်းလို့ ပုံစံ ၇ မျိုးနဲ့ အကြိမ်ကြိမ် ပြန်ထွက်ခဲ့တယ်။ ဒီဗွီဒီ၊ တိပ်ခွေ ဗားရှင်းတွေလည်း အများကြီး ထွက်တယ်။

Blade Runner ဇာတ်ကားကို အပြစ် ပြောစရာမရှိတဲ့ ရုပ်ရှင်တစ်ခု အဖြစ် လူ တော်တော်များများက အသိအမှတ် ပြုကြတယ်။

ဒီရုပ်ရှင်ကြောင့်ပဲ ရစ်ဒလေစကော့လည်း ထိပ်တန်း ဒါရိုက်တာ တစ်ယောက် ဖြစ်လာတယ်။

ဒီ့ထက် ပိုအောင်မြင်တဲ့၊ ပိုနာမည်ကြီးတဲ့ ရုပ်ရှင်တွေ အများကြီး ဆက်ရိုက်နိုင်ခဲ့တယ်။

ရစ်ဒလေစကော့ အင်္ဂလန်မှာ ဆာဘွဲ့ရ၊ သူကောင်းပြု ခံရတယ်။ ဟောလိဝုဒ် ပရိသတ်တွေရဲ့ ရွေးချယ်မှု စာရင်း ထဲမှာ ကမ္ဘာ့ အရေးအပါဆုံး ရုပ်ရှင် ဒါရိုက်တာတွေ ထဲက တစ်ဦးအဖြစ် ပါဝင်လာတယ်။

ဒါဟာ.. သူ့လက်ထဲ ရောက်လာတဲ့ ပြဿနာကို အခွင့်အရေး အဖြစ် ပြောင်းလဲနိုင်ခဲ့လို့။

ထထထ

ရှွန်းမာဂေးရို (Joao Magueijo) ဆိုတဲ့သူက လန်ဒန် အင်ပီရီယယ် ကောလိပ်မှာ ရူပဗေဒသင်တဲ့ ပရော်ဖက်ဆာ တစ်ယောက်။

သူက ပေါ်တူဂီလူမျိုး။ အင်္ဂလန်မှာ နေနေတာ နှစ် အစိတ်လောက် ရှိပြီ။

အင်္ဂလိပ် လူမျိုးတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သူက စာအုပ် တစ်အုပ် ရေးတယ်။

သူ့စာအုပ်ထဲမှာ ပြောထားတယ်။ "အင်္ဂလိပ် လူ့ အဖွဲ့အစည်း ဆိုတာ ဥရောပတစ်ခွင်မှာ.. နေဦး၊ မဟုတ် သေးဘူး။ တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာ ခွအကျဆုံး၊ ရွံဖို့ အကောင်းဆုံး လူ့အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုပဲ"တဲ့။

သူက ပြောတယ်။ "ဒီလို အရိုင်းအစိုင်း သတ္တဝါမျိုးတွေ ကျုပ်တော့ တစ်ခါမှ မမြင်ဖူးဘူး။ သူတို့ရဲ့ ယဉ်ကျေးမှု ဆိုတာ ကိုက ရိုင်းစိုင်းနေတာ"

သူက ထပ်ပြောတယ်။ "အင်္ဂလိပ် လူမျိုး တစ်ယောက်ရဲ့ အိမ်ထဲကို သွားလည် ကြည့်လိုက်။ ညစ်ပတ်လွန်းလို့ ပြန် ထွက်ပြေး လာရမယ်။ ကျုပ် အဘွားအိမ်က အိမ်သာတောင် သူတို့ ဧည့်ခန်းထက် သန့်သေးတယ်"

မပြီးသေးဘူး၊ ထပ်ပြောသေးတယ်။ "အင်္ဂလိပ်တွေ ဘီယာ သောက်ချက်ကလည်း ကမ်းကုန်တယ်။ မြင်းတောင် သူတို့လောက် သောက်နိုင်မယ် မထင်ဘူး။ သေတော့မလို နင်းကန် ဖြဲသောက်၊ ညနေကျရင် သောက်ထားသမျှ အကုန် ပြန်အန်၊ ပြီးရင်ထပ်သောက်။ ဒါ သူတို့ရဲ့ နိစ္စဓူဝ အလုပ်ပဲ".. တဲ့။

ကျန်သေးတယ်။.."အင်္ဂလန် မြောက်ပိုင်းက တော်တော် စိတ်ပျက်ဖို့ ကောင်းတယ်တဲ့.. လူပြောသူပြော များကြတယ်။ စိတ်ပျက်ဖို့ ကောင်းမှာပေါ့။ မြောက်ပိုင်းက အင်္ဂလိပ် တွေကိုလည်း သွားကြည့်လိုက်ဦး။ ယောက်ျား တွေရော မိန်းမတွေရော အကုန်လုံး စည်ပိုင်းတွေ ချည်းပဲ။ တစ်ကိုယ်လုံးမှာ အသားတစ်စက် မရှိ၊ အဆီနဲ့ အခေါက်ချည်း။ ဘလက်ပူး ကမ်းခြေကိုသွား ကြည့်ရင် သိသာတယ်။ ကမ်းခြေမှာ နေဆာလှုံနေကြတဲ့ လူတစ်ပိုင်း ဝေလငါး တစ်ပိုင်း အင်္ဂလိပ် လူမျိုး တွေကို တွေ့ရလိမ့်မယ်"တဲ့။

ပေါ်တူဂီမှာ သူ့စာအုပ်က ခြောက်လလောက် အရောင်း ရဆုံး စာရင်း ဝင်သွားတယ်။

ဒီပရော်ဖက်ဆာ ဆိုတဲ့သူ ဒီလောက်တောင် အင်္ဂလန်ကို မုန်းနေတာ ဘာလို့ အင်္ဂလန်မှာ နှစ်အကြာကြီး နေနေ သေးသလဲလို့ မေးစရာပဲ။

သူက ပြောတယ်၊ "အင်္ဂလိပ်တွေရဲ့ ဟာသဉာဏ်ကိုတော့ ကျုပ် သဘော ကျတယ်ဗျ။ သည်းခံနိုင်စွမ်းရည် ကောင်းတာ ကိုလည်း ချီးကျူးမိတယ်။ ရှုးကြောင်ကြောင် နိုင်ပေမယ့် ဖန်တီးနိုင် စွမ်းရည်ကတော့ အင်မတန် ကောင်း ကြတယ်။ ဘောင်ခတ် ဖိနှိပ်ထားတဲ့ အတွေးအခေါ်တွေ သူတို့မှာ မရှိဘူးဗျ".. တဲ့။

စိတ်ဝင်စားဖို့ မကောင်းဘူးလား။

ဘောင်ခတ် ဖိနှိပ်ထားတဲ့ အတွေးအခေါ်တွေ မရှိဘူး.. ဆိုတဲ့ စကား။

တစ်နည်း ပြောရရင်... စည်းတွေ ဘောင်တွေကို ကျော်ထွက်ပြီး တွေးတော ဆုံးဖြတ်နိုင်တာ။ ဖိနှိပ်မှုတွေကို ရုန်းထွက်၊ ကိုယ်ပိုင် ဆုံးဖြတ်ချက်နဲ့ ဖန်တီးနိုင်တာ။

ပြဿနာက.. ဒီဘက်မှာ ဒါတွေ ကောင်းနေရင် တခြား တစ်ဘက်မှာ ပြန်ပေးဆပ်ရတာတွေ ရှိလာတာပဲ။

စည်းမျဉ်း လိုက်နာ ဘေးကင်းကွာ အရာခပ်သိမ်း အေးချမ်းသာယာ နေရင်တော့ အမြဲတမ်း ရုန်းကန် ဖောက်ထွက် ဖန်တီးနေတဲ့ စိတ်လှုပ်ရှားစရာ လူ့အဖွဲ့အစည်း တစ်ခု ဖြစ်လာမှာ မဟုတ်။

စည်းကမ်း လိုက်နာနေရင်း ဘောင်ထဲက ထွက်လို့တော့ မဖြစ်နိုင်။

ဆန့်ကျင်ဘက်ကြီးကိုး။

တစ်ခါတုန်းက ဘော့ဘရွတ်ခ် (Bob Brooks) နဲ့ အော်စကာ ဂရီလို (Oscar Grillo) နှစ်ယောက်သား ညစာ စားရင်း စကားပြောနေတာ ကျွန်တော် နားထောင်ရတယ်။

ဘော့ဘ်က အင်မတန် တော်တဲ့ ရုပ်ရှင်ဒါရိုက်တာ။ နယူးယောက် မြို့သား။

အော်စကာက ဗျူနိုအေးရိစ်က။ အင်မတန်တော်တဲ့ ကာတွန်းသမား။

နှစ်ယောက်စလုံးက လန်ဒန်ကို သဘောကျ ကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဘော့ဘ်က လန်ဒန်ရဲ့ အဆင်မပြေပုံတွေကို ပုံကြီးချဲ့ ညည်းတွားနေတယ်။ "ဒီမြို့မှာ ဘာမှ အဆင်မပြေဘူး။ အလုပ် မဖြစ်ဘူး။ ဘတ်စကားတွေကလည်း စုတ်။ ရထားလည်း အလုပ်မလုပ်။ လမ်းတွေကလည်း ညစ်ပတ် ဘာမှ အလုပ် မဖြစ်ဘူး။ စိတ်ကုန်တယ်"

အော်စကာက ပြောတယ်။.. "အလုပ် မဖြစ်တော့ ဘာ ဖြစ်သလဲ။ အဲဒါကြောင့် ငါတို့ ဒီကို လာတာ မဟုတ်ဘူးလား။ ဘာလဲ.. ဆွစ်ဇာလန်လို အစစအရာရာ အဆင်ပြေ နေရမှာလား".. တဲ့။

သူတို့ ပြောနေတဲ့ စကားကို နားထောင်ရင်း ကျွန်တော် သေသေချာချာ သဘောပေါက်သွားတယ်။

ဟုတ်တယ်။ အင်္ဂလန်.. အထူးသဖြင့် လန်ဒန်ဟာ အင်မတန် ရှုပ်ပွ ပွေလီတဲ့ နေရာ။ ပြဿနာ ပေါင်းစုံ၊ လူ ပေါင်းစုံ။ ဒါပေမယ့် ဒါကြောင့်လည်း ဒီနေရာဟာ စိတ်ဝင်စားဖို့ ကောင်းနေတယ်။

ထရာဖလာဂါမှာ ရှိတဲ့ နယ်ဆင် ကျောက်တိုင်ဟာ ကျွန်တော်တို့ အင်္ဂလိပ်တွေရဲ့ အခမ်းနားဆုံး ရေတပ်အောင်ပွဲ တစ်ခုကို ဂုဏ်ပြု ဆောက်တည်ထားတာ။

နယ်ဆင်ရဲ့ အဓိက သင်္ဘောဖြစ်တဲ့ HMS Victory မှာ ပါဝင်ခဲ့တဲ့ ရေတပ်သားစာရင်းကို ကြည့်လိုက်ပါ။

အင်္ဂလိပ် လူမျိုးတွေ ပါတယ်။ စကော့လူမျိုးတွေ ပါတယ်။ ဝေလ လူမျိုးတွေ ပါတယ်။

ဒိန်းမတ်၊ ကနေဒါ၊ ဂျာမန်၊ ဒတ်ချ်၊ ဆွီဒင်၊ မော်တိစ်၊ ပေါ်တူဂီ၊ ဘရာဇီး၊ အိန္ဒိယ၊ အာဖရိက၊ အမေရိကန်..နဲ့ ပြင်သစ် လူမျိုးတွေလည်း အဲဒီ သင်္ဘောပေါ်မှာ ပါခဲ့တယ်။

ဒါ သင်္ဘော တစ်စင်းတည်း ရှိသေးတယ်နော်။

လန်ဒန်ကို ကျွန်တော် သဘောကျတဲ့ အချက်တွေထဲမှာ.. လန်ဒန်ဟာ

နယူးယောက်မြို့နဲ့ ခပ်ဆင်ဆင်၊ ကမ္ဘာ တစ်ဝန်းက လူမျိုးပေါင်းစုံ နေထိုင်ကြတယ်။ သူတို့ရဲ့ ဖန်တီးနိုင် စွမ်းရည်နဲ့ မြို့ကို လွှမ်းခြုံထားတယ်။

အကောင်းဆုံးတွေ ဖန်တီး မွေးထုတ်ပေးနိုင်တာဟာ အကောင်းဆုံး နေရာ တစ်ခု ဖြစ်နေလို့။

အဆင်အပြေဆုံး နေရာ ဖြစ်နေလို့ မဟုတ်ဘူး။

ဒီတော့.. ပြဿနာ တွေတော့ ရှိမှာပဲ။ မသပ်ရပ် တာတွေ..၊ မပြေလည်တာတွေ၊ အဆင်မပြေတာတွေ.. ရှိမယ်။ ဒါဟာ အကောင်းဆုံး ဖြစ်ဖို့ ပေးဆပ်ရတဲ့ အရာတွေပဲ။

အော်ဆင်ဝဲလ် (Orson Welles) က သူ့ရဲ့ "တတိယလူ" စာအုပ် ထဲမှာ ဒီလို ရေးခဲ့တယ်။

"အီတလီ နိုင်ငံဟာ နှစ် ၃၀ လောက်နီးနီး ဒုက္ခပေါင်း မျိုးစုံအောက်မှာ ရုန်းကန်ခဲ့ရတယ်။ စစ်ပွဲတွေ ဖြစ်တယ်။ လူတွေ သေကျေ၊ သွေးချောင်း စီးခဲ့တယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီ နှစ် ၃၀ အခက်အခဲ တွေကို ကျော်ဖြတ်ရင်း သူတို့ဆီကနေ မိုက်ကယ်အင်ဂျလို (Michelangelo) ၊ လီယိုနာဒို ဒါဗင်ချီ (Leonardo da Vinci) နဲ့ အနုပညာ ခေတ်သစ် (Renaissance) တွေ ပေါ်ထွက်လာတယ်။ ဆွစ်ဇာလန် ကတော့ ဒီလိုမဟုတ်။ အင်မတန် ငြိမ်းချမ်းတဲ့ နိုင်ငံ။ နှစ်ပေါင်း ၅၀၀ လောက် အေးချမ်း သာယာနေတဲ့ နိုင်ငံ။ ဒါပေမယ့် ဆွစ်ဇာလန်က ထွက်လာတဲ့ အရာဆိုလို့ တိုင်ကပ်နာရီပဲ ရှိတယ်"..တဲ့။

အင်္ဂလိပ် လူမျိုးတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဗော်တဲရ် (Voltaire) ဆိုတဲ့ စာရေးဆရာ ပြောခဲ့တာကိုလည်း ကျွန်တော် သဘောကျ မိတယ်။ သူကပြောတယ်-

"အင်္ဂလိပ်တွေက သူတို့ သောက်နေတဲ့ ဘီယာလိုပဲ။ အောက်ဆုံးမှာ ချိုးကပ်နေတဲ့ အနုပ်စုတ် ကုပ်စုတ်တွေ။ အပေါ်ပိုင်းမှာ ကျတော့ အရသာမရှိ အမြှုပ်ချည်းပဲ။ အလယ်ပိုင်း ကတော့ တော်တော်ကောင်းတယ်ဗျ"

ထထထ

သင်ရင်းနဲ့ ဆိုလိုရင်းကို မေ့..

နယူးယော်ကာ မဂ္ဂဇင်းထဲမှာ တော်တော်ကောင်းတဲ့ ဆောင်းပါး တစ်ပုဒ် ဖတ်လိုက်ရတယ်။

ဆောင်းပါးရေးသူက ဂျွန် လန်ချက်စတာ (John Lanchester)။ ဆောင်းပါးနာမည်က "ငွေစကား"တဲ့။

နည်းပညာ အသုံးအနှုန်းတွေ သိပ်များလာတဲ့အခါ စဉ်းစားတတ်တဲ့ ဦးနှောက်ကို ထိခိုက်လာနိုင်တဲ့ အကြောင်း ဆွေးနွေးထားတဲ့ ဆောင်းပါး။

သူက ရှင်းပြတယ်။ စီးပွားရေး ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို ပိုပြီး လူရိုသေ ရှင်ရိုသေ ဖြစ်လာအောင် .. စကားစု အသစ်တွေ ဖွဲ့စည်းကြတယ်။ တင်စား ခေါ်ဝေါ်တဲ့ အခေါ်အဝေါ်တွေ တီထွင်ကြတယ်။

အဲဒီ တင်စားမှုတွေ ကနေ တဆင့် နည်းပညာ အသုံးအနှုန်းတွေ ဖြစ်လာတယ်။

အသုံးအနှုန်းတွေကို တဖြည်းဖြည်းနဲ့ ..တကယ့် အချက်အလက်တွေ အဖြစ် လက်ခံလာကြရော။

Hedge Funds ဆိုတဲ့ အသုံးအနှုန်းကိုပဲ ကြည့်ပါ။

အရင်ကတော့ ဒီအသုံးအနှုန်းက နှစ်ဖက်ကာ.. ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်ကိုပဲ ဖော်ဆောင်တယ်။

အလောင်းအစား အရဆိုရင် နှစ်ဖက်စလုံးကို လောင်းတဲ့ သဘော။

ရှိသမျှ အကုန် ပုံအော ရှုံးသွားတာမျိုး မဖြစ်အောင်..။

ကိုယ့်ရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (Funds)ကို ဆိုတဲ့ (Hedge) ခြံစည်းရိုးနဲ့ ကာကွယ် လိုက်တယ်လို့ ဆိုလိုချင်တာ။

ဒီလိုနဲ့ Hedge Funds ကုမ္ပဏီတွေ မှိုလို ပေါက်လာတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံချင်တဲ့ ငွေတွေကို နေရာအနှံ့ ဖြန့်ကြက်ပေးတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေ ခေတ်စား လာတယ်။ အရှုံးမရှိနိုင်အောင် လုပ်ပေးမယ် ဆိုပါတော့။

ဒါပေမယ့် HedgeFunds ကုမ္ပဏီတွေ ကြားက အချင်းချင်း ပြိုင်ဆိုင်မှုတွေ ပြင်းထန်လာတယ်။

ငွေမရှုံးဖို့ထက် ပိုက်ဆံ အမြတ်ထွက်ဖို့က နံပါတ် (၁) ဖြစ်လာတယ်။

ဒီလိုနဲ့ ဆိုတဲ့ Hedge Funds ကုမ္ပဏီတွေနဲ့ ရင်းနှီး မြှုပ်နှံတဲ့သူတွေ လိုအပ်တာထက် ပိုပြီး စွန့်စားလာရတယ်။ မရှုံးဖို့ထက် မြတ်ဖို့ကို ပိုပြီး အာရုံစိုက်တဲ့ အလေ့အထ ပေါက်ဖွားလာတယ်။

၂၀၁၀ ပြည့်နှစ်မှာ Hedge Funds ၇၂၀၀ ရှိတယ်။ အဲဒီထဲက ၇၅၀ ဝက်ဝက်ကွဲ ရှုံးတယ်။

၂၀၁၁ မှာ ၈၇၃ ခု ထပ်ရှုံးတယ်။ ၂၀၁၂ မှာ နောက်ထပ် ၉၀၄ ခု ပလုံသွားပြန်ရော။

ဘာလို့ အဲဒီလိုတွေ ရှုံးကြသလဲ။ Hedge Funds ဆိုတဲ့ စကားလုံးရဲ့ ဆိုလိုရင်းကို ဘယ်သူမှ မေးခွန်း မထုတ် ကြလို့ဘဲ။

ကိုယ့် ရင်းနှီး မြှုပ်နှံမှုကို ကာကွယ်ပေးမယ့် Hedge ဆိုတဲ့ ခြံစည်း အတားအဆီး ဘယ်မှာလဲ။ ဘယ်ရောက် သွားသလဲ။

လန်ချက် စတာက နောက်ထပ် ဥပမာ တစ်ခု ထပ်ပေးတယ်။

Securities ဆိုတဲ့ အသုံးအနှုန်း။

Security ဆိုတာ တစ်စုံတစ်ခုကို လုံခြုံအောင် စောင့်ရှောက်တာကို ဆိုလိုတာ မဟုတ်လား။

ဒါပေမယ့် ဒီနေ့ခေတ် စီးပွားရေး လောကမှာ Security ဆိုတာ ဒီအဓိပ္ပာယ် မဟုတ်တော့။ ပိုင်ဆိုင်မှု တစ်ခုခုကို ချက်ချင်း လဲလှယ်ရောင်းဝယ်လို့ရတဲ့ အရာအဖြစ် ပြောင်းလဲ ပစ်တာကို ဆိုလိုတာ ဖြစ်သွားပြီ။

ဘာမဆို ဖြစ်နိုင်တယ်။ နောက်မှရမယ့် အနုပညာ ကြေးတွေကို အခု ရောင်းထုတ်လို့ရအောင် လုပ်ချင်သလား။ ဒါမှမဟုတ် ချို့တဲ့တဲ့ မိသားစုတွေဆီက နောက်မှ ရမယ့် အိမ်ကြွေးတွေကို ကြိုပြီး ရောင်းဝယ်ထားချင်သလား။

ဘာမဆို ရတယ်။

ဒါကြောင့်လည်း ၂၀၀၈ ခုနှစ် ကမ္ဘာ့ စီးပွားပျက်ကပ် ဆိုက်ရခြင်းရဲ့ နောက်ကွယ်မှာ ဆိုတဲ့ Security အသုံး အနှုန်းက တရားခံ ဖြစ်နေတာ။

ဘယ်မှာလဲ လုံခြုံမှု။

Security ဆိုတဲ့ စကားလုံးရဲ့ ဆိုလိုရင်းကို ဘယ်သူမှ စိတ်မဝင်စား ကြတော့ဘူး။

ဒီအသုံးအနှုန်းက ဒီလိုပဲ ဆိုတာ လက်ခံလိုက်ကြတာပဲ။ သြော်.. Security ဆိုတာ ဒါကို ပြောတာပေါ့ ဆိုပြီး ယုံလိုက်ကြတယ်။ ဆိုလိုရင်းကို မေးခွန်း မထုတ်တော့ဘူး။

လန်ချက်စတာက တခြား ဥပမာတွေ ထပ်ပေးတယ်။ သုံးနှုန်းနေတဲ့ စကားလုံးတွေကို မေးခွန်းထုတ်ဖို့ မေ့နေ ကြတာတွေ . .။

Credit (ဂုဏ်ပြုသည်) ဆိုတဲ့ စကားလုံးက အခု ခေတ်မှာ အကြွေးလို့ အဓိပ္ပာယ် ထွက်လာတယ်။

Inflation (ဖောင်းပွတယ်) ဆိုတဲ့ စကားလုံးက ပိုက်ဆံတန်ဖိုး ကျလာတာကို ခေါ်တဲ့ စကားလုံး ဖြစ်လာတယ်။

Leverage (ကန်အား) ဆိုတာ ပိုက်ဆံချေးတာတဲ့။

Synergy (ပေါင်းစည်းခြင်း) ဆိုတာက အလုပ် ထုတ်တာ။

Bail out (ရုန်းထွက်)ဆိုတဲ့ စကားလုံးက အခုခေတ်မှာ ပိုက်ဆံတွေ ထပ်ပြီး လောင်းထည့်တာကို ခေါ်တဲ့ စကားလုံး ဖြစ်လာတယ်။

ဒီတော့ အရင်တုန်းက ဆိုလိုရင်း ကိုယ်စီ ရှိခဲ့ကြတဲ့ အသုံးအနှုန်း တွေဟာ.. အခုခေတ်မှာ ဆိုလိုရင်း ပျောက်နေတဲ့ စကားလုံး ကြီးကြီးတွေ အဖြစ် အသွင်ပြောင်းလာကြတယ်။

ဒီပညာရပ်တွေကို အခုမှ သင်ရတဲ့ လူငယ်တွေကလည်း ဒီစကားလုံးတွေရဲ့ နောက်ကွယ်ကို လေ့လာဖို့ သတိ မရကြတော့ဘူး။ အချက်အလက် တွေကို သင်ယူနေတာပဲ.. ဆိုပြီး မူရင်း အဆိုကို သတိမေ့နေကြတယ်။

ကြော်ငြာ လောကမှာလည်း ထိုနည်းလည်းကောင်းပဲ။

လူရိုသေ ရှင်ရိုသေဖြစ်အောင် စကားလုံးကြီးတွေ ဖြစ်လာအောင် နည်းပညာ အသုံးအနှုန်း အသစ်တွေ ဖန်တီး ကြတယ်။

နည်းပညာ အသုံးအနှုန်းတစ်ခု ဖြစ်လာပြီဆိုရင် လူတွေက မေးခွန်း မထုတ်ကြတော့ဘူးလေ။

မေးခွန်း မထုတ်ဘူး ဆိုတော့ ဒီစကားလုံးက အမှန်တရားပဲ ဖြစ်ရမှာပေါ့ .. ဆိုပြီး ထင်ယောင်ထင်မှားတွေ ဖြစ်လာ ကြတယ်။

ကြော်ငြာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို သွား၊ သူတို့ရဲ့ အစည်းအဝေး တစ်ခုထဲကို ဝင်နားထောင်ကြည့်ပါ။

နည်းပညာ အသုံးအနှုန်းတွေ နားနဲ့ မဆံ့အောင် ကြားရပါလိမ့်မယ်။

ဒီ စကားလုံးတွေကို ကျွန်တော်တို့ ဘယ်နှကြိမ် မေးခွန်း ထုတ်မိခဲ့ ကြသလဲ။

Brand audit, cluster groups, segmentation, penetration, CRM, SEO, CSR, ROI, KPI, UGC, integrated, transactional, rnative advertising, value-added, differentials, core competency, Ideation, hygiene factors, demographics, psychographics, profile testing, deliverables, storytelling, narrowcasting, acquisition, content, data capture, rate card, deep dive.. စတဲ့ စတဲ့.. မဆုံးနိုင်သော နည်းပညာ အခေါ်အဝေါ်တွေ။ ဈေးကွက် ဗေဒ အသုံးအနှုန်းတွေ။

မေးခွန်း မထုတ်သရွေ့ သူတို့ရဲ့ ဆိုလိုရင်းကို ကျွန်တော်တို့ နားလည်နိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။

ကြက်တူရွေးလို သူများပြောတာ လိုက်ပြောနေတဲ့ အဆင့် ကနေ တက်လာမှာ မဟုတ်။ ကိုယ့်ရဲ့ အဓိက ရည်ရွယ်ချက် ကိုလည်း သတိလွတ်သွားလိမ့်မယ်။

ထထထ

မင်းသားကြီး မိုက်ကယ်ကိန်း (Michael Caine) နာမည်ကြီး ခါစတုန်းကပေါ့။

သူနဲ့အတူ သူ့အပေါင်းအသင်း သူငယ်ချင်းတွေလည်း နာမည်ကြီး တွေ ဖြစ်လာခါစ အချိန်။

တဲရန့်စ်စတန့် ၊ ဒေးဗစ်ဟန်းမင်း၊ အဲလ်ဘတ်ဖင်နေ၊ တွမ်ကော့တနီ၊ ရှောင်ကွန်နရီ၊ ပီတာအိုတူးလ် စတဲ့ သူတွေ၊ အားလုံးက မိုက်ကယ်ကိန်းနဲ့ ရင်းနှီးတဲ့ သူတွေချည်း။

အလုပ် အတူတူ လုပ်ကြတယ်။ ပါတီပွဲတွေမှာ ပျော်ကြမယ်။ မူး ကြမယ်။ စကားတွေ ပြောကြမယ်။ တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက်.. ငါတို့ မင်းတို့ ဘာတွေ ဆက်လုပ်ကြမလဲ အကြံဉာဏ်တွေ ပေးကြမယ်။

သူတို့ရဲ့ အဖွဲ့ထဲမှာ ဆံသဆရာ တစ်ယောက်လည်း ပါတယ်။

သူက မေဖဲရားဘက်မှာ ဆံပင်ညှပ်ဆိုင် တစ်ဆိုင် ဖွင့်ထားတယ်။ သူ့ဖောက်သည်နဲ့သူ ဝင်ငွေ ကောင်းတယ်။ မဆိုးဘူး။

သူ့နာမည်က ဗိုင်ဒဲလ် ဆက်ဆွန် (Vidal Sassoon)။

သူဖန်တီးပေးတဲ့ ဆံပင်ဒီဇိုင်းတွေက အဲဒီခေတ်မှာ တော်တော်လေး ခေတ်ရှေ့ပြေးတယ် ပြောရမယ်။ ၁၉၅၀ ပုံစံတွေချည်း ခေတ်စားနေကြတဲ့ အချိန်မှာ သူ့လက်ရာက တစ်မူ ထူးနေတယ်။

အဲဒီခေတ်က ဆံသဆရာ တော်တော်များများက ဆံပင်ကို အရင် ညှပ်တယ်။ ပြီးမှ မှုတ်ဆေးတွေ အများကြီး သုံးပြီး ပုံသွင်းတယ်။

ဗိုင်ဒဲလ် ဆက်ဆွန်ကျတော့ ပြောင်းပြန်။

သူက ဆံပင်ကို အရင်လျှော်တယ်။ အခြောက်ခံတယ်။ သဘာဝအတိုင်း ဝဲကျနေအောင် ထားတယ်။

ပြီးမှ ညှပ်ပြီး ပုံသွင်းတယ်။

ဒီတော့ ဆံပင် ဘယ်လိုပဲ ချထားချထား ညှပ်လိုက်တဲ့ ပုံစံ မပျက်တော့ဘူး။

ဆံပင်ညှပ်နည်း အသစ်တင် နာမည်ကြီးလာတာ မဟုတ်၊ သူညှပ်ပေးလိုက်တဲ့ ဆံပင်ပုံစံကလည်း အသစ်။

Vogue ဖက်ရှင် မဂ္ဂဇင်းရဲ့ နာမည်ကြီးတွေ ဖြစ်တဲ့ ဂျင်းန်ရှရင်တွန်တို့၊ တွစ်ဂီတို့ကလည်း ဆက်ဆွန်နဲ့ပဲ ညှပ်ချင်တယ် ဖြစ်လာတယ်။

သူတို့ တင်မက ဒီဇိုင်နာ မယ်ရီကွမ့်၊ မင်းသမီး မီရာဖဲရိုး စတဲ့သူတွေကပါ ဆက်ဆွန်မှ ဆက်ဆွန် ဖြစ်နေတယ်။

ဒီတော့ ဆက်ဆွန်ရဲ့ ဆံပင်ညှပ်ဆိုင်က အတော်လေး အောင်မြင်နေတယ်လို့ ပြောရင် မလွန်ဘူး။ ဒါပေမယ့် မိုက်ကယ်ကိန်းက ဆက်ဆွန်ကို ဒီ့ထက် အောင်မြင်အောင် အကြံတစ်ခု ထပ်ပေးချင်တယ်။

တစ်ညလုံး သောက်အပြီး မနက်ခင်း ဝေလီဝေလင်း အချိန်၊ ဝိုင်ပုလင်းတစ်လုံးနဲ့ အာရုံကို ပြန်ဖြည်(ဖြေ) နေတဲ့ အချိန်။

ကျွန်တော်တို့ အားလုံး အဲဒီအချိန်ကို ဖြတ်သန်း ဖူးပါတယ်။

မိုက်ကယ်ကိန်းက ဆက်ဆွန်ကိုပြောတယ်။ "မိုင်ဒဲလ်။ မင်း အခုတော်တော် အောင်မြင်နေတယ်။ ပိုက်ဆံလည်း ရနေပြီ။ ဒါပေမယ့် သူဌေးဖြစ်ဖို့တော့ မလွယ်ဘူး"

သူ ဘာပြောချင်တာလဲ၊ နားမလည်ဘူးတဲ့.. ဆက်ဆွန်က ပြန်မေးတယ်။

မိုက်ကယ်ကိန်းက ရှင်းပြတယ်။ .."ငါ့အဖေလည်း ငါ့ကို ဒီလိုပဲ ဆုံးမဖူးတယ်။ သူက ပြောတယ်။ 'သူဌေး မှန်သမျှက သူတို့ အိပ်နေတဲ့ အချိန်မှာတောင် ငွေဝင်နေအောင် စီစဉ် ထားတာကွ'တဲ့။ ဒီလိုကွာ.. မင်းနားလည်အောင် ငါ ရှင်းပြမယ်။ မင်းအခု ဆံပင်ညှပ်တယ်။ အောင်မြင်တယ်။ ပိုက်ဆံ ရတယ်။ ဒါပေမယ့် လူတိုင်း လူတိုင်းက မင်းကိုယ်တိုင် ဆံပင်ညှပ် ပေးတာကိုပဲ ခံချင်ကြတယ်။ မင်းမှာ လက်နှစ်ဖက်တည်း ရှိတာ။ တစ်ရက် တစ်ရက် လူ ဘယ်နှယောက်ကို ညှပ်ပေးနိုင်မလဲ။ ၆ ယောက် ၇ ယောက် အလွန်ဆုံးမှ ၈ ယောက်ပေါ့။ ..

“ဒီတော့ မင်းအနေနဲ့ မင်းကိုယ်တိုင် ဆံပင်ညှပ်နေဖို့ မလိုတော့တဲ့ အထိ တစ်ခုခု စီစဉ်မှရမယ်။ ငါ့ကို ကြည့်။ ငါ ရုပ်ရှင် ရိုက်တယ်။ ဇာတ်ကားထဲမှာ ငါ သရုပ်ဆောင်တယ်။ သရုပ်ဆောင် ပြီးသွားတော့လည်း ငွေက ဆက်ဝင်နေတယ်။ ငါပါတဲ့ ရုပ်ရှင်ကို တီဗွီမှာပြနေသရွေ့ အနုပညာကြေးက ရနေတယ်။ အဆိုတော်တွေလည်း အတူတူပဲ..။ သီချင်း ဆိုပြီး သွားပေမယ့် တိပ်ခွေတွေ ရောင်းနေရသရွေ့၊ ရေဒီယိုမှာ လာနေသရွေ့ ပိုက်ဆံ ဆက်ရနေတယ် မဟုတ်လား။ ဒီတော့ မင်းလည်း မင်း အိပ်ရာထဲမှာ အိပ်ပျော်နေရင်တောင် ပိုက်ဆံ ဆက်ရနေမယ့် နည်းလမ်း တစ်ခုခု စဉ်းစားတော့”

ဆက်ဆွန် တိတ်ဆိတ်သွားတယ်။

မိုက်ကယ်ကိန်းရဲ့ အကြံဉာဏ်က မှန်တယ်။ ကောင်းတယ်။

သူ တစ်ခါမှ အဲဒီလို မစဉ်းစားမိဘူး။

သူကိုယ်တိုင်၊ သူတစ်ယောက်တည်း လုပ်နိုင် စွမ်းရည်ကို ကျော်ပြီး ချဲ့ထွင်ဖို့ မတွေးမိဘူး။

မိုက်ကယ်ကိန်း အိပ်ရာဝင်သွားတဲ့အထိ ဆက်ဆွန် အဲဒီနေရာမှာ ထိုင်၊ ဆက်တွေးနေတယ်။

တစ်နှစ်အတွင်းမှာ.. ဆက်ဆွန် အကယ်ဒမီ ဆိုပြီး ဆံသ သင်တန်း ကျောင်းတစ်ခု ဖွင့်တယ်။ လူငယ်တွေကို ဆံညှပ် သင်ပေးတယ်။ ဒီတော့ ဆံသလောကမှာ သူ့ကို ဆရာတစ်ဆူ အဖြစ် ပိုပြီး အသိအမှတ် ပြုလာကြတယ်။

နောက်ပိုင်းမှာ အမေရိကား၊ ကနေဒါနဲ့ ဩစတြေးလျ တစ်ခွင်အထိ ကျောင်းခွဲတွေ ထပ်ဖွင့်တယ်။

ကမ္ဘာမှာ နာမည်အကြီးဆုံး ဆံသဆရာ တစ်ယောက် ဖြစ်လာတယ်။

အဲဒီအချိန်နဲ့ တစ်ချိန်တည်း အတွင်းမှာ ဆက်ဆွန်က ဆံပင်နဲ့ဆိုင်တဲ့ အလှပြင် ပစ္စည်းတွေ ထုတ်တယ်။ သူ့နာမည် ပါတဲ့ ဆံပင်ပစ္စည်းတွေ မရေမတွက် နိုင်အောင် များပြား တိုးပွားလာတယ်။

တစ်ကမ္ဘာလုံးက ဆံသဆရာတွေကို ဆက်ဆွန်က သူ့ရဲ့ ဆံညှပ်ပညာတွေ မျှဝေပေးတယ်။ သူထုတ်တဲ့ ပစ္စည်းတွေကို သုံးဖို့ တိုက်တွန်းတယ်။ ဒီလိုနဲ့ အဲဒီ ဆံသဆရာတွေလည်း ဆက်ဆွန်မှ ဆက်ဆွန်ဆိုပြီး သူ့ကိုလေးစားကိုးကွယ်တဲ့ သူတွေ ဖြစ်လာကြတယ်။ သူတို့ ကိုယ်တိုင်လည်း ဆက်ဆွန် ဆံသ ပစ္စည်းတွေကိုပဲ သုံးသလို တခြားသူတွေကိုလည်း ဆက်ဆွန် တံဆိပ်ကိုပဲ သုံးခိုင်းတော့တယ်။

၁၉၈၂ ခုနှစ်မှာ ဆက်ဆွန် ဆံသပစ္စည်းတွေရဲ့ ရောင်းအား ဒေါ်လာ သန်း ၁၁၀ ကျော်။ အခုခေတ် ငွေပမာဏ နဲ့ဆိုရင် ဒေါ်လာ သန်း ၅၀၀ ကျော်လောက်ရှိမယ်။

မိုက်ကယ်ကိန်းရဲ့ ခပ်ရိုးရိုး အိုင်ဒီယာတစ်ခုကို နားထောင်၊ သေချာ လိုက်လုပ်လိုက်တဲ့ အကျိုးကျေးဇူး။

'အိပ်နေရင်းနဲ့တောင် ငွေဝင်နေအောင် တစ်ခုခု စီစဉ်ထား'..ဆိုတဲ့ အိုင်ဒီယာ။

ထထထ

၁၉၁၄ ခုနှစ်။

ကစ် ဝိုက်ဟမ် မက်စ်ဂရေ့ (Kit Wykeham-Musgrave) အသက် ၁၅ နှစ် အရွယ်။

သူက HMS Aboukir ဆိုတဲ့ အင်္ဂလိပ် စစ်သင်္ဘော ပေါ်မှာ တာဝန်ကျနေတဲ့ ရေတပ်သားတစ်ယောက်။

ရုတ်တရက် ပေါက်ကွဲသံကြီး တစ်ခု ထွက်လာတယ်။

ဧရာမ စစ်သင်္ဘောကြီး ဘေးကို စောင်းသွားတယ်၊ တဖြည်းဖြည်း ရေထဲကို.. မြုပ်တယ်။

အချက်ပေး ဥသြသံတွေ ဆူညံကုန်တယ်။ လူတွေ အော်ဟစ်ပြေးလွှား ကြတယ်။

ဝိုက်ဟမ် ချက်ချင်း တွေးမိတာက .. သင်္ဘော မနစ်ခင် ငါဒီကနေ အမြန်ပြေးမှ ..။

သူ ရေထဲကို ခုန်ချတယ်။ ရေက အေးစက်နေတယ်။

အသက်လုပြီး ရေကူးတယ်။

ဒီလောက် ကြီးတဲ့ သင်္ဘောကြီး နစ်ပြီဆိုရင် ပတ်ပတ်လည် တစ်ဝိုက်ကို ရေဝဲလို ဆွဲချတော့မယ်ဆိုတာ သူ သိနေတယ်။

သူက လူငယ်။ သန်တယ်၊ မြန်တယ်၊ အသက်ရှင် ချင်တယ်။ ရေထဲမှာ ဆက်ကူးနေရင်း နောက်ထပ် စစ်သင်္ဘော တစ်စင်း ရောက်လာတဲ့ အထိ အားတင်းထားတယ်။

စစ်သင်္ဘော တစ်စင်း ထပ်ရောက်လာတယ်။ မသေဘဲ ကျန်ခဲ့တဲ့ သူတွေကို လာကယ်တဲ့ သင်္ဘော။

HMS Hogue စစ်သင်္ဘောပေါ်ကို ဝိုက်ဟမ် ရောက်သွားတယ်။ တစ်ကိုယ်လုံး ရေတွေ ရွှဲရွှဲစို အေးပြီး တုန်နေတယ်။

အဲဒီ အချိန်မှာ နောက်ထပ် ပေါက်ကွဲသံကြီး တစ်ခု။

HMS Hogue လည်း ဘေးကို စောင်းသွားတယ်။ ရေထဲကို စပြီး မြုပ်တယ်။ ဒီသင်္ဘောက ပထမ သင်္ဘော ထက်တောင် ပိုပြီးမြုပ်တာမြန်တယ်။

အချိန်မီ ခုန်မဆင်း နိုင်တဲ့ သင်္ဘောသားတွေ အထဲမှာ ပိတ်မိ၊ ရေနက်ထဲကို ပါသွားကြတယ်။

သင်္ဘောမမြုပ်ခင် တဒင်္ဂလေးမှာ ပိုက်ဟမ် ခုန်ချ လိုက်နိုင်တယ်။ ရေထဲကို ဒိုင်ဗင်ထိုးချ၊ အဝေးကို လက်ပစ် ကူးတယ်။

မိနစ်ပိုင်းအတွင်းမှာ သင်္ဘောနှစ်စင်း ဆက်တိုက် မြုပ်၊ နှစ်စင်းစလုံး ပေါ်မှာ ဝိုက်ဟမ် ရောက်နေခဲ့တာ။

ပြောရင် ယုံစရာတောင် မရှိ။

ပထမ သင်္ဘောပေါ်ကနေ ခုန်ချ၊ အသက်ရှင်ခဲ့ပေမယ့် ဒီတစ်ခါ သူ ရှင်နိုင်ပါ့မလား။

သူက ငယ်တယ်၊ သန်တယ်၊ မြန်တယ်။ ရှင်သန် ချင်စိတ် ပြင်းတယ်။

တတိယ စစ်သင်္ဘော ရောက်လာတဲ့အထိ ဝိုက်ဟမ် အားတင်းပြီး ပင်လယ်ထဲမှာ မျောနေတယ်။

HMS Cressy စစ်သင်္ဘောပေါ် ရောက်တော့ ဝိုက်ဟမ့်ကို စောင် တစ်ထည်ပေးတယ်။ ကော်ဖီအုတ် ပူပူ တစ်ခွက် တိုက်တယ်၊

ငါတော်တော် ကံကောင်းပါလား.. ဆိုပြီး ဝိုက်ဟမ် တွေးမိတယ်။

အဲဒီအချိန်မှာ..

ပေါက်ကွဲသံကြီး တစ်ခု။

HMS Cressy စစ်သင်္ဘောကြီး တုန်ခါသွားတယ်။ ရေထဲကို တဖြည်းဖြည်း မြုပ်တယ်။

ရေထဲကို ခုန်ချကြတဲ့ သူတွေ ရှိသလို ပိတ်မိပြီး ကျန်ခဲ့တဲ့ သူတွေ လည်း

ရှိတယ်။

ဝိုက်ဟာမ် ရေထဲကို ထပ်ခုန်ချရပြန်တယ်။ ရေဝဲထဲ ပါမသွားအောင် အသက်လု ကူးရပြန်တယ်။

တစ်နာရီ အတွင်းမှာ သင်္ဘော သုံးစင်းပေါ်က ခုန်ချ ပြီးပြီ။

အခု အင်အား မရှိတော့ဘူး။ မကူးနိုင်တော့ဘူး။ အနီးအနားမှာ မျောလာတဲ့ ပျဉ်ပြား တစ်ပြားကို လှမ်းဖက် ထားရတယ်။

သူ ကူးသွားစရာ စစ်သင်္ဘောလည်း မရှိတော့ဘူး။ သုံးစင်းစလုံး ရေထဲ ရောက်သွားပြီ။

ဧရာမ စစ်သင်္ဘောကြီး သုံးစင်း.. တစ်နာရီ အတွင်းမှာ အစအန တောင် မကျန်တော့။

ဒီလို ဖြစ်ရတဲ့ အကြောင်းရင်းက.. ရေတပ် စစ်ဗိုလ်ချုပ်တွေ လျှော့တွက်ခဲ့တဲ့ အရာတစ်ခုကြောင့်။

ရေငုပ်သင်္ဘော ..။

ရေငုပ်သင်္ဘောဆိုတဲ့ အရာက အဲဒီတုန်းက ပေါ်ခါစ။ ဒီရေငုပ်သင်္ဘော ဆိုတာကို ဘယ်နေရာမှာ သုံးရမလဲ ဆိုတာ ဘယ်သူမှ မသိကြဘူး။

ရေငုပ်သင်္ဘောတွေက နှေးတယ်၊ နုတယ်၊ ပစ်စရာ လက်နက်လည်း တစ်ခုတည်း ပါတယ်။

ရေတပ်ဗိုလ်ချုပ်တွေက ဒီရေငုပ် သင်္ဘောဆိုတာကို အထင်မကြီးဘူး။ စစ်ပွဲဆိုတာ သင်္ဘောကြီးကြီး၊ သေနတ် ကြီးကြီးတွေနဲ့ တိုက်မှ နိုင်မယ့်အရာလို့ ယူဆကြတယ်။

စောစောက မြုပ်သွားတဲ့ သင်္ဘောကြီး သုံးစင်းကလည်း သင်္ဘော ကြီးကြီး၊ သေနတ်ကြီးကြီးတွေ။

ရေငုပ် သင်္ဘော တစ်စင်းတည်းရဲ့ လက်ချက်နဲ့ သုံးစင်း စလုံးပင်လယ် အောက် ရောက်ကုန်ပြီ။

စစ်ပွဲ ဖြစ်ဖြစ်ချင်းတုန်းက ဂျာမန်ဘက်မှာ U-Boat လို့ ခေါ်တဲ့

ရေငုပ်သင်္ဘောက အရေအတွက် နည်းနည်းပဲ ရှိတယ်။

နောက်ထပ် ထပ်ဆောက်ဖို့လည်း အစီအစဉ် မရှိဘူး။

အင်္ဂလိပ် ဘက်တင်သာ မကဘူး၊ ဂျာမန်တွေ ကိုယ်တိုင်တောင် ဒီရေငုပ် သင်္ဘောတွေကို ဘယ်နေရာမှာ သုံးရမှန်း မသိကြဘူး။

ဒါပေမယ့် U9 U-Boat ရေငုပ်သင်္ဘော တစ်စင်းတည်းနဲ့ HMS Aboukir, HMS Hogue နဲ့ HMS Cressy စစ်သင်္ဘော သုံးစင်းစလုံးကို မြှုပ်ပစ်လိုက်နိုင်တဲ့ အခါ .. နှစ်ဖက်စလုံးရဲ့ အမြင်တွေ နေ့ချင်း ညချင်း ပြောင်းလဲ သွားတယ်။

တစ်နာရီ အတွင်းမှာ .. ရှိခဲ့ပြီးသား ရေတပ် စစ်ပွဲ ဗျူဟာမှန်သမျှ ခေတ် နောက်ကျသွားတယ်။ ယုံခဲ့သမျှ အလကား ဖြစ်သွားတယ်။

ထင်မထားတဲ့ ရေငုပ်သင်္ဘောဆိုတဲ့ အရာက သေမင်း တမန် လက်နက် တစ်ခုဖြစ်နေတာကို နှစ်ဖက်စလုံးက သိလိုက် ရတယ်။

အဲဒီ အချိန်မှာ ကမ္ဘာဟောင်း ဇာတ်သိမ်း၊ ကမ္ဘာသစ် တစ်ခု စတင် တော့တယ်။

ဂျာမနီဘက်က ချက်ချင်းဆိုသလို သူတို့ရဲ့ ရေငုပ် သင်္ဘောတပ်ကို အင်အား တိုးချဲ့တယ်။

ကမ္ဘာစစ် နှစ်ခု စလုံးမှာ ဂျာမန်တွေ နိုင်လုနီးနီး ဖြစ်ခဲ့တာဟာ ဒီ ရေငုပ် သင်္ဘောတွေကြောင့်လို့ ဆိုရင် မမှားဘူး။

စစ်ဗိုလ်ချုပ်တွေ အားလုံးက “အလကား ကစားစရာ ပစ္စည်းပါကွာ” ဆိုပြီး အထင်သေးခဲ့ကြတဲ့ ရေငုပ် သင်္ဘောတွေ..။

ဝိုက်ဟမ် တစ်ယောက်ကတော့ တကယ့်ကို ကံကောင်း တဲ့လူ။ ပျဉ်ပြားကို အသက်လုဖက်တွယ်၊ ပင်လယ်ထဲ မျောနေတဲ့ သူ့ကို ဒတ်ချ်သင်္ဘော တစ်စင်းက တွေ့ပြီး ကယ်သွားခဲ့တယ်။

ဒီဖြစ်ရပ်ကို ကြည့်ပြီး ကျွန်တော်တို့ သင်ခန်းစာ ယူလို့ ရတယ်။ ရေငုပ်သင်္ဘောတွေရဲ့ တန်ဖိုးကို ဒီ စစ်ဗိုလ်ချုပ်တွေ နားမလည်ခဲ့တာ အထူးအဆန်းတော့ မဟုတ်။

မသိဘူးဆိုတာကို မသိသေးသရွေ့ ဘာကို မသိဘူးလဲဆိုတာ မသိနိုင်ဘူးလေ။

ထထထ

(တစ် + တစ် = သုံး ဒီမှာ ပြီးပါပြီ။)

အဆုံးထိ ဖတ်ပေးခဲ့လို့

ကျေးဇူးတင်ပါတယ်

Whisper Of Words

Cyco Demon